தமிழ் வெளியீட்டுக் கழக வரிசை 46

பொருளாதாரம் ஓர் அறிமுகம்

முதற் பகுதி

(AN INTRODUCTION TO ECONOMICS)

PART I

ஆசிரியர்

அலெக் கேர்ன்கிராஸ்

பிரயோகப் பொருளாதாரப் பேராசிரியர்
கிளாஸ்கோ பல்கலைக் கழகம்

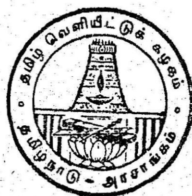
தமிழாக்கம்

தி. சி. மோகன்

உதவிப் பேராசிரியர், பொருளாதாரத்துறை
மாநிலக் கல்லூரி, சென்னை

எம். அபூர்வசாமி

உதவி விரிவுரையாளர், பொருளாதாரத்துறை
அரசர் கல்லூரி, புதுக்கோட்டை



தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம்
தமிழ்நாடு – அரசாங்கம்

First Edition—April, 1964.
B. T. P. No. 46.

Introduction to Economics - Part I

Cairncross

Translation

T. C. Mohan

&

M. Aburvasamy

Price Rs. 12-00

This translation of INTRODUCTION TO ECONOMICS by Cairncross is published by arrangement with Butterworth Co. (Publishers) Ltd., London, W. C. 2, England.

Printed at
THE IDEAL PRINTERS,
MADRAS.

அணிந்துரை

(திரு. எம். பக்தவத்ஸலம், தமிழக முதலமைச்சர்.)

தமிழைக் கல்லூரிக் கல்வி மொழியாக ஆக்கி நான்கு ஆண்டு கள் ஆகிவிட்டன. குறிப்பிட்ட சில கல்லூரிகளில் பி.ஏ., வகுப்பு மாணவர்கள் தங்கள் பாடங்கள் அனைத்தையும் தமிழிலேயே கற்று வருகின்றனர். தொடக்கத்தில் இருந்த இடர்ப்பாடுகள் மெல்ல மெல்ல மறைந்துவருகின்றன. நாடு முழுதும் பரந்துள்ள மாணவர் களின் ஆர்வம், 'தமிழிலேயே கற்பிப்போம்' என முன்வந்துள்ள கல்வி ஆசிரியர்களின் ஊக்கம், பிற பல துறைகளிலும் தொண்டு செய்வோர் இதற்கெனத் தந்த உழைப்பு, தங்கள் சிறப்புத் துறை களில் நூல்கள் எழுதித்தர முன்வந்த நூலாசிரியர்கள் தொண் டுணர்ச்சி-இவற்றின் காரணமாக இத் திட்டம் நம்மிடையே திருப்தி கரமாக நடைபெற்றுவருகிறது.

பல துறைகளில் பணிபுரியும் பேராசிரியர்கள் எத்தனையோ நெருக்கடிகளுக்கிடையே குறுகிய காலத்தில் அரிய முறையில் நூல்கள் எழுதித்தந்துள்ளனர்.

வரலாறு, அரசியல், உளவியல், பொருளாதார்ரம், புவியியல், வேதியியல், உயிரியல், வானியல், புள்ளியியல், தத்துவம் ஆகிய பல துறைகளில் தனி நூல்கள், மொழிபெயர்ப்பு நூல்கள் என்ற இருவகையிலும் தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகம் நூல்களை வெளியிட்டு வருகிறது.

இவற்றுள் ஒன்றான 'பொருளாதாரம் ஓர் அறிமுகம்' என்ற இந் நூல், தமிழ் வெளியீட்டுக் கழகத்தின் 46ஆவது வெளியீடாகும். கல்லூரித் தமிழ்க் குழுவின் சார்பில் வெளியான 35 நூல்களையும் சேர்த்து, இதுவரை 81 நூல்கள் வெளிவந்துள்ளன.

கணக்கிலடங்காத் தடைகளையெல்லாம் அகற்றித் தமிழன்னை கல்லூரிக் கலையாசனத்தில் அமர்ந்துள்ளாள். எனவே, இவ் வன்னையை வாழ்த்துவோமாக. உழைப்பின் வாரா உறுதிகள் இல்லை; ஆதலின், உழைத்து வெற்றிகாண்போம். தமிழைப் பயிலும் மாணவர்கள் உலக மாணவர்களிடையே சிறந்த இடம் பெற வேண்டும்; அதுவே தமிழன்னையின் குறிக்கோளுமாகும். சென்னைப் பல்கலைக்கழகத்தின் பலவகை உதவிகளுக்கும் ஒத்துழைப்புக்கும் நம் மனங்கலந்த நன்றி உரித்தாகுக.

எம். பக்தவத்ஸலம்.

மூன்றும் பதிப்பிற்கு முகவுரை

பாடநூல் எழுதும் நூலாசிரியர் எவரும் சிஸிபஸ் (Sisyphus) என்பார் பெற்றது போன்றதொரு தண்டனைக்குத் தம்மைத் தாமே ஆளாக்கிக்கொள்பவராகிருர். எவ்வாறெனில், நூலாசிரியர் தம் நூலின் முதற்பதிப்பை நீண்டு உழைத்து வெளிக் கொணர்ந்த உடனேயே, அடுத்த பதிப்பிற்கான வேலை அவரை எதிர்நோக்கி நிற்கின்றது. திருத்தப்படவேண்டிய பிழைகள், மாற்றியமைக்கப் படவேண்டிய வாக்கியத் தொடர்கள், கருத்து விளக்கத்தில் அவசியப்படும் சீர்திருத்தங்கள் இவற்றையெல்லாம் சுட்டிக் காட்டி, புத்தக மதிப்புரையாளர்களும், படிப்போரும், வெளியீட்டாளரும் புதியதொரு பதிப்பைக் கொணரவேண்டி மீண்டும் உழைக்குமாறு ஆசிரியரை வற்புறுத்துகின்றனர். ஆசிரியரும் தம் பிழைகளை எடுத்துக் காட்டுவோருக்குத் தம் நன்றிக் கடனை உணர்ந்து,பிழைகளை அகற்றிப் புதியதும் களங்கமற்றதுமானதொரு பாடநூலை வெளிக்கொண்டுவரும் முயற்சியில் மறுபடியும் ஈடுபட வேண்டியுள்ளது.

நூலாசிரியர் புதியதொரு பதிப்பைத் தயாரிக்க ஒவ்வொரு முறையும் முயலும்போதும், அப் பணி மேலும்மேலும் கடினமான தாக ஆகிவிடுகின்றது. ஏனெனில், காலம் செல்லச்செல்ல உடனு சிரியர்கள் மேலும்மேலும் பல நூல்களை எழுதி, இவ்வாசிரியர் இவற்றையெல்லாம் படித்தறிந்துகொள்ளவேண்டிய அவசியத்தை ஏற்படுத்திவிடுகின்றனர். அதுபோன்றே புதிய நூல்களை எழுதும் ஆசிரியர்களின் எண்ணிக்கையும் நாளுக்கு நாள் அதிகரித்து, அவர்தம் பணியை மேலும் சங்கடமானதாக்கிவிடுகின்றது.

மேலும், பல அறிஞர் பெருமக்களால் எழுதப்பெற்ற நூல்களைப் படிக்கவேண்டுமென்ற ஆர்வம் ஓர் ஆசிரியருக்கு இருபத்தைந்து வயதில் இருந்ததைப்போல் ஐம்பது வயதில் இருப்பதில்லை. அவர் இளமையில் கொண்ட பெரும் ஆர்வம் முதுமையில் பெரிதும் குன்றிவிடுகின்றது.

ஆரம்பநிலை மாணவர்களும் எளிதில் புரிந்துகொள்ளக்கூடிய எளிமையுடையனவாக முன்பு தோன்றிய கோட்பாடுகளெல்லாம், இப்போது, ஆசிரியருக்கு வயதுவந்தபின், மிகுதியான நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டவையாகத் தோன்றுகின்றன. அது மட்டுமன்று; இந் நிபந்தனைகளை அனுமதித்த பின்னரும்கூட, நடைமுறை

உலகின் பிரச்சினைகளைத் தெளிவுபடுத்த இக் கோட்பாடுகளின் பயன் முன்னைவிடக் குறைந்ததாகவே தோன்றுகின்றது. அவற்றின் ஒளியும் முன்னைவிடக் குன்றிக் காண்கின்றது.

இவைகளையெல்லாம் பொருட்படுத்தாது புதியதொரு பதிப்பை மேற்கொள்ளக்கூடிய மனோதிடம் வந்தபின்னரும்கூட, பழைய பதிப்பில் என்ன மாற்றங்களைச் செய்வதென்னும் கேள்விக்கு ஆசிரியர் விடை காண்பது எளிதன்று. அங்குமிங்கும் சிறிது பூச்சுப் பூசினுல்மட்டும் போதுமா? அல்லது முழு நூலையும் மறுபடியும் புதிதாக எழுத ஆரம்பிக்க வேண்டுமா? 1930ஆம் ஆண்டில் எழுதப்பட்டுள்ள பழைய நூற்பதிப்பில், எவ்வளவு பகுதி 1960ஆம் ஆண்டிலும் கற்பதற்கு ஏற்றதாகும் என்ற பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதென்பது சங்கடமாகும்.

என்னுடைய இருபதாம் ஆண்டில் நான் பழம்பெரும் நூலாசிரியர்களின் கருத்துகளையே கவசமாக அணிந்து, அவற்றின் பாதுகாப்பில் மகிழ்வுகொள்ள முடிந்தது. இரவல் அறிவைக் கொண்டே, நான் என் வாசகர்களை மன நிறைவுபடுத்தமுடிந்தது. கேம்பிரிட்ஜ் பல்கலைக் கழகத்திலிருந்து அப்போதுதான் வெளிவந்திருந்த நான் தற்காலப் பொருளாதாரத்தை நன்கறிந்திருந்தேன். ஆரம்ப மாணவர்களுக்கேற்றதான எளிமையான கருத்துகளையும் நிரம்பப் பெற்றிருந்தேன். எனக்கெனச் சொந்தக் கருத்துகள் இல்லையாதலால் அவற்றை என் எழுத்தில் புகுத்தும் அவசியமுமில்லை. மேலும், கடினமான சில கருத்துகளை நான் சரிவரப் புரிந்துகொண்டேனு என்பது குறித்து என் மனத்தில் அப்போது இருந்த ஐயம், அதைத் தீர்க்கும் வகையில் என் விளக்கங்களில் நான் தனி முயற்சிகளை எடுத்துக்கொள்ளக் காரணமாயிருந்தது. ஆகவே, ஒரு வகையில் என் அப்போதைய மனநிலை எனக்கு நன்மையாகவே அமைந்திருந்தது. எப்படியெனில், நான் பொருளாதாரக் கொள்கைகளை விவரிக்கையில். கருத்துத் தெளிவின்மை என்ற குறை நேராது பார்த்துக்கொள்ள இம் மனநிலையே காரணமாயிற்று. ஒருவேளை இதுவே வாசகர்களின் நல்லெண்ணத்தையும் எனக்குப் பெற்றுக் கொடுத்திருக்கவேண்டும். இங்கிலாந்திலும், வெளிநாடுகளிலும் சில சமயங்களில் வியப்பளிக்கக்கூடிய இடங்களிலும்கூட என் வாசகர்களைச் சந்திக்கும் வாய்ப்பு எனக்குக் கிட்டியதுண்டு. என் பழைய பதிப்பைச் சங்கடத்துடன் உழன்று படித்தவர்கள்கூட என்மீது எத்தகைய வெறுப்பும் கொள்ளாமைக்கு நான் நன்றியுடையவனுவேன்.

மேற்கூறப்பட்டவையும், நான் முன்னர் அனுபவித்தவையுமான இந்தச் சில வசதிகள் எனக்கு இப்போதில்லையாதலால்,

முற்றிலும் புத்தம் புதியதொரு தொடக்கப் பாடபுத்தகத்தை எழுதும் பொறுப்பை இப்போது ஏற்கவியலுமா என்பது ஐயப்பாட்டிற்குரியதாகும். இப் பொறுப்பை ஏற்கக்கூடியவர்கள் இளைஞர்களாகவோ அல்லது ஓய்வுபெற்றவர்களாகவோதாம் இருக்கவேண்டும். அப்படியே நான் ஒருவேளை இப் பணியை ஏற்ருலும், என் புதிய நூல் தொடக்கநிலை மாணவனுக்கு ஏற்றதாக இருக்கவும் முடியாது. ஏனெனில், அத்தகைய நூலில் நான் பலவற்றை தொடக்க மாணவனுக்குத் தெரிந்தவையென விட்டுவிடவும், என் புதுமைக் கருத்துகளையெல்லாம் ஆவலுடன் புகுத்தவும் நேரிடுமாகையால் தொடக்கமாணவர்களுக்கு அந்நூல் பயனற்றதாய்ப்போய் விடும். ஆகவே, நான் இப்போது செய்யக்கூடியதெல்லாம் என் முந்திய பதிப்பில் பழையனவாகிவிட்ட கருத்துகள் கொண்ட அதிகாரங்களைமட்டும் விரிவாகத் திருத்தம் செய்வதே ஆகும். ஆனால் ஒன்று. இப்போது புதிகாக ஒரு நூல் எழுத நான் ஆரம்பித்தால், அஃது உண்மையில் இப்பழைய நூலிலிருந்துமுற்றிலும் மாறுபட்டதாகவே இருக்கும். ஆயினும், இப்பழைய நூலே தன் நோக்கத்தை நிறைவேற்றுவதற்குச் சாலவும் ஏற்றதென நான் கருதுவதால் அத்தகையதொரு புது நூலை விரும்புவதற்கில்லை.

இன்று யாரேனும் புதிதாக ஒரு பாடபுத்தகத்தை எழுத முற்பட்டால், அதன் மையப்பொருளாக இருக்கவேண்டியவை (central theme) பொருளாதார வளர்ச்சியும் முன்னேற்றமும் (growth and development)தாம் என்பதில் பொருளாதார நிபுணர்களிடையே கருத்துவேறுபாடு இருக்காது. ஆனால், இப்பொருளின் பரிசீலனையில் வெவ்வேறு முறைகளுக்கு இடமிருக்கிறது. குடும்ப நிலையில் பொருளாதார வளர்ச்சியை ஆராய்வது ஒரு முறை. தொழில் நிறுவனத்தின் நிலையில் அதை ஆராய்வது வேருெரு முறை. மற்ருெரு முறையாவது நாட்டின் பொருளாதாரம் முழுமைக்குமாக (at the level of the economy as a whole or of entire societies) வளர்ச்சியை ஆராய்வது. இவற்றுள் தனித் தொழில் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிபற்றிய பரிசீலனையிலிருந்து ஆரம்பிப்பதையே நான் நலமெனக் கருதுவேன். இம் முறை அளிக்கக்கூடிய நலன்கள் பலவாகும். முதலாவதாக, தனித் தொழில் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி முறை பெரும்பாலான வாசகர்களுக்குப் பழக்கமான தொன்ருகும். குடும்ப நிலையில் வளர்ச்சியை முதலில் எடுத்துக்கொள்வதாயின், அது பலருக்கும் அருவறுப்பாகவும் முரணுகவும் தோன்றலாம். காரணம், அது சாதாரணமாக யாவருக்கும் தெரிந்ததாகவேயிருக்கும். அதைவிட்டுப் பொருளாதாரம் முழுவதற்குமான வளர்ச்சிப் பரிசீலனையில் தொடங்குவோமாயின் சாதாரண வாசகர்களுக்கு அது முற்றிலும் புதிதாயிருக்கும்.

தொடக்க மாணவருக்கும் அம் முறை சிக்கல் நிறைந்ததாய்த் தோன்றக்கூடும். ஆகவே, பார்க்கப்போனால் தனித் தொழில் நிறுவனத்திலிருந்து ஆரம்பிப்பதே இயற்கையானதும், மிகவும் ஏற்றதானதும் ஆகும் என்பது வெளிப்படை. மேலும், இத் தனி நிறுவனத்தில்தான் பெரும்பாலான பொருளாதார மாற்றங்கள் முதன் முதலில் நிகழ்கின்றன. இம் மாற்றங்களின் தொகையே பின்னர் நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியாகப் பரிமளிக்கின்றது. மற்றொன்று, இத் தனி நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை முதலில் உற்று நோக்கும்போதுதான் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள், நிர்வாகப் பிரச்சினைகள், தொழில் நுட்பப் பிரச்சினைகள் முதலியவற்றுக் கிடையே (economic, administrative and technological problems) யுள்ள இயற்கையான தொடர்புகள் வாசகருக்கு உறுதியாக விளங்கும். இதைவிட்டு வேறு முறைகளில் பரிசீலனையை ஆரம்பித்தால் இத்தொடர்பு வாசகரின் கவனத்திற்கு வருதல் அரிதாகும். இறுதியாக இம் முறையையே கடைப்பிடிக்க நான் முடிவு செய்தமைக்கு மிக முக்கியமான காரணம் ஒன்றுண்டு என்பதை ஒளிக்காது கூறல்வேண்டும். அதாவது, இம் முறையே பொருளாதார வல்லுநர்களால் ஆதியில் கையாளப்பட்ட முறை என்பதாகும். மேலும், இம் முறையே தொடக்க மாணவருக்கு ஏற்றதாகும் என்று அறியப்பட்ட முறை. இம் முக்கிய நலன்களையே கருதி கடைப்பிடிக்கப்படும் இம் முறை நல்ல வேளையாக ஆசிரியராகிய என் வசதிக்கும் உகந்ததாயிருக்கிறது என்றால் முற்றிலும் உண்மையாகும்.

என் பழைய பதிப்பின் தோற்றத்தை நான் மாற்றாதிருப்பினும் அதன் உள்ளிடப்பட்டிருந்த கருத்துகளில் மாற்றங்களில்லாமல் இல்லை. இப் புதிய பதிப்பின் முதற்பாகத்தில் பாதி புதியதாகும். இரண்டாம் பாகத்திலும் விரிவான மாற்றங்கள் செய்யப்பட்டுள்ளன. மேலும், பொருளாதார வளர்ச்சியும் முன்னேற்றமும்பற்றிய தொடக்க நிலையான அதிகாரம் ஒன்றும் இரண்டாம் பாகத்தில் புதிதாக இடம்பெறுகிறது. ஐந்தாம் பாகம் அநேகமாக முழுவதும் மீண்டும் எழுதப்பெற்றதாகும். ஆறாம் பாகத்திலும் பெரும்பகுதி திருத்தப்பட்டுள்ளது. ஆனால், இதன் நடுப் பாகங்கள், அதாவது, விலை நிர்ணயம் (value), பங்கீடு (distribution) பற்றிய பாகங்கள் பெரும்பாலும் மாற்றமின்றி முன்பிருந்தவாறே அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இருபத்தொன்றும் அத்தியாயம்மட்டிலும் மாற்றி எழுதப்பெற்றுள்ளது. பங்கீடு பாகத்தைப் பொறுத்தவரை கடந்த தலைமுறையில் கற்பிக்கப்பட்டவற்றையே இன்னும் ஏற்றுக் கொள்ளவேண்டியிருப்பதால், புதிதான கோட்பாடுகள் எதுவும் அதில் சேர்க்கப்படவில்லை. விலை நிர்ணயக் கோட்பாட்டில் கடந்த பத்து ஆண்டுகளில் சிற்சில முன்னேற்றங்கள் நிகழ்ந்துள்ளன

வாயினும், ஆரம்பப் புத்தகத்தில் சேர்க்கப்படவேண்டிய அளவுக்கு அடிப்படையான மாற்றங்கள் ஏதும் ஏற்பட்டுவிடவில்லை என்றே எண்ணவேண்டியுளது.

இறுதியில் என் நன்றிக் கடனை ஆற்றும் வகையில் ஒரு சிலரைக் குறித்து நான் கூறவேண்டியுளது. என் பழைய பதிப்பில் என்ன திருத்தங்களைச் செய்யவேண்டும் என்று தீர்மானிப்பதில் திரு. டி. ஜே. ராபர்ட்சன் என்பாரின் உரையாடல்கள் எனக்குப் பேருதவியாயிருந்தன. மேலும், ஆரம்ப அத்தியாயங்களின் முதற் குறிப்பை (drafts) ஆராய்ந்து அவர் தம் கருத்துகளைக் கூறி எனக்குத் துணைபுரிந்தமையால், அவருக்கு நான் பெரிதும் கடமைப் பட்டுள்ளேன். பணம், வேலைநிலை (money and employment) பற்றிய அதிகாரங்களைக் குறித்துத் தம் கருத்துகளைக் கொடுத்து உதவியமைக்கு திரு. ம. காஸ்கின் என்பாருக்கு என் நன்றி உரித் தாகுக. பொருளடக்க அகர வரிசையைத் தயாரிப்பதிலும், மற்றும் கணக்குகள் பலவற்றைக் கணிப்பதிலும் திரு. ஆ. ஐ. மெக் பீன் என்பார் எனக்குத் துணைபுரிந்தார் என்பதைக் கூற ஆசைப் படுகிறேன். குமாரி அலிசன் லீ என்பார் என்னுடைய புரியாத கையெழுத்தைப் பிறருக்குப் புரியும்வகையில் கைஅச்சில் அமைத் துக் கொடுத்து உதவியமைக்கு அவருக்கும் என் நன்றியைத் தெரி வித்துக்கொள்ள விரும்புகிறேன். முடிவில் என்னுடைய புத்தகத் தின் இரண்டாம் பதிப்பில் காணப்பெற்ற தவறுகளையும், அச்சுப் பிழைகளையும் எனக்குச் சுட்டிக்காட்டிய என் வாசகர்களுக்கெல் லாம் என் நன்றி உரித்தாகுக.

கிளாஸ்கோ,
18 மே, 1960

அ. கே (A. C.)

பொருளடக்கம்

பாகம் I—அறிமுக உரை

பாகம் III—அளிப்பும் தேவையும்

பொருளாதாரம் ஓர் அறிமுகம்

பாகம் I — அறிமுக உரை

1. பொருளாதாரம் எதைப்பற்றியது

பொருளாதாரம் கணித முறையில் கற்கப்படக்கூடியதன்று. ஒன்றிலிருந்து மற்றொன்று சீனத்துப் பெட்டிபோன்று ஒழுங்காகப் பிறக்கும் தொடர்ச்சியான கூற்றுகளாகவே கணிதத்தைக் கற்கலாம். ஆனால், பொருளாதாரம் அவ்வகையில் கற்கப்படுவதன்று. இவ்வகையில் பொருளாதாரத்தை மருத்துவ இயலுடன்தான் பெரிதும் ஒப்பிடவேண்டும். அவ்வியல் போன்றே பொருளாதாரமும் குறை அறிவு (imperfect knowledge), உலகியல் ஞானம் (worldly wisdom), புரியாமொழி (obscure jargon), அறிவியல் பகுத்தாய்வு முறை (scientific analysis) முதலியவை சேர்ந்ததொரு கலவையாகும். மருத்துவம் பயிலும் மாணவன் மானிட உடற்கூறுகள் பற்றிப் பலவற்றையும் கற்கிறான். இக்கல்வியே பின்னர் ஒருவனின் நோய் இன்னதென்று ஆராய்ந்து தீர்மானிக்கும் ஆற்றலை அவனிடம் வளர்க்கிறது. ஆயினும், இம்மருத்துவ மாணவன் தவறிழைக்கவும்கூடும். அவனுடைய முடிவுகளையும் கருத்துகளையும் நோயாளிகள் ஏற்காதுபோக இடமுண்டு. ஏன்? அம்முடிவுகளை நோயாளிகள் கடுமையாக மறுக்கவும்கூடும். இத்தகைய நிலையிலேயே பொருளாதார மாணவனும் இருக்கிறான் என்றால் முற்றிலும் பொருந்தும். இவன் தன் நாட்டின் பொருளாதாரம் பற்றியும் பிறநாடுகளின் பொருளாதாரம்பற்றியும் நிறையக் கற்கிறான். ஆனால், அவன் கற்கக்கூடிய பண்ட உற்பத்தி, வணிகம், வருமானம் முதலியவை யாவருக்கும் தெரிந்தவை. மேலும், இவற்றைப்பற்றியெல்லாம் அவன் கொள்ளும் முடிவுகள் சாதாரண மனிதனின் அறிவுக்கு எட்டாதவையல்ல. அத்துடன்கூட அவைகள் தவறிலாத தர்க்க முடிவுகளென்றும் கூறிவிடவியலாது. ஆதலால்தான், பொருளாதாரக் கோளாறுகளைப் பற்றிய அவனுடைய முடிவுகளும் அபிப்பிராயங்களும் அதிகக் கருத்து வேறுபாடு

களுக்கு உட்பட்டவையாக இருக்கின்றன. மக்களும் சிலசமயங்களில் அவன் முடிவுகளை ஏற்க மறுக்கின்றனர். இவ்வுண்மையைப் பொருளாதார மாணவன் ஆரம்பத்திலேயே உணர்ந்துகொள்ளுதல் அறிவுடைமையாகும்.

பொருளாதாரக் கோளாறுகளின் காரணங்களைத் தீர்மானித்த பின்னர் அக்கோளாறுகளுக்கு மருந்து யாது என்பதை முடிவு செய்வதோ இன்னும் சிக்கலானது. நாட்டின் பொருளாதாரத்தில் ஒரு பகுதியில் என்ன நிகழ்கிறது என்பதை ஆராய்ந்து கண்டுபிடிப்பது ஒன்று; ஆனால், அதற்குச் சிகிச்சை இன்னதெனக் கூறுவது மற்றொன்று. காரணம், எந்த ஒரு பொருளாதார நோய்க்கும் ஒரே ஒரு சிகிச்சைதான் உண்டு என்பதில்லை. மேலும், பல்வேறு சிகிச்சைகளுள் எந்த ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுப்பது என்பதும் பொருளாதாரக் காரணங்களால்மட்டும் முடிவு செய்யப்படுவதில்லை, மற்றப்பல சூழ்நிலைகளையும் ஆலோசித்த பின்னரே இவ்வகையில் ஓர் இறுதி முடிவு செய்யப்படுவதாயிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாகக் கூறுவதாயின் நாட்டில் பணவீக்கத்தையும் விலை உயர்வையும் விளைவித்துக்கொண்டிருக்கும் காரணம் என்ன என்பதுபற்றிப் பொருளாதார வல்லுநருக்கு உறுதியாகத் தெரிந்திருக்கலாம். இருப்பினும், இப்பணவீக்கத்தை நிறுத்துவதற்கு என்ன நடவடிக்கை மேற்கொள்ளப்படவேண்டும் என்பது குறித்து ஆலோசனை கூற தனக்குத் தகுதி இல்லை என்றே அவன் எண்ணும் நிலையிலிருக்கிறான். இதனாலேயே சில வல்லுநர்கள் நடைமுறைக் கொள்கைகளை வகுப்பதென்பது தங்கள் பணியல்ல என்றும் வாதாடத் துணிகின்றனர். குறிப்பிட்ட பொருளாதாரக் கொள்கைகளைக் கடைப்பிடிப்பதால் என்ன விளைவுகள் ஏற்படக்கூடும் என்பதுபற்றி விளக்கம் தருவதுமட்டுமே தங்கள் கடமையென அவர்கள் கருதுபவராயிருக்கின்றனர். எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட கொள்கையையும் ஆதரிப்பதென்பது அவர்கள் கடமைக்குப் புறம்பாகும் என்பது அன்னாரின் கருத்து. இக்கருத்து தயக்க மனப்பான்மையாலும் அச்சத்தினாலுமே எழுந்ததெனத் தோன்றினாலும், அதில் மிகப் பொருத்தமிருக்கிறது என்பதையும் உணர்தல்வேண்டும். நடைமுறைக் கொள்கைகளைப் பொறுத்த அளவில் எந்தச் சமூகமும் பொருளாதார ஆலோசனைகளைமட்டுமன்றி அத்துடன் பொருளாதாரச் சார்பற்ற ஆலோசனைகளையும் ஒன்றுடன் ஒன்று ஒப்பிட்டுப் பார்த்தே முடிவு செய்யவேண்டியிருக்கும். அதுவுமன்றிப் பொருளாதாரக் கொள்கைத் துறையில் ஒரே பிரச்சினைக்கு ஒரே தீர்வு என்பது கிடையாது. இப்பண்புதான் பொருளாதாரத்தை மற்றப் பருப்பொருள் சார்ந்த அறிவியல்களிலிருந்து (physical sciences) வேறுபடுத்துகிறது என்றும்

கூறலாம். அவ்வியல்களிலெல்லாம் எந்த ஒரு கருத்தின் உண்மையையும் அல்லது பொருத்தத்தையும் உடனே நேரிடையாகவே சோதித்து அறிந்துகொள்ள முடியும். இவ்வாறு சோதித்தறியும் உண்மையாயின், அதுபற்றிய திட்டமானதொரு முடிவுக்கு வந்துவிடுவதும் சாத்தியமாகும். ஆனால், பொருளாதாரம் போன்ற சமூக இயல்களில் (social sciences) எழக்கூடிய கருத்து வேறுபாடுகளோ இவ்வகையானவை அல்ல (not just differences about facts). அவை பருப்பொருள் சார்ந்த உண்மைகளையோ நிகழ்ச்சி உண்மைகளையோ பற்றியவை அல்ல. வாழ்க்கைத் தேவைகளின் தராதர முக்கியத்துவங்களை அல்லது மதிப்புத் தராதரங்களைப் (differences about values) பற்றியவையே அவை. இவைபற்றிப் பொருளாதார வல்லுநர்கள் கொள்ளும் கருத்துகளும், முடிவுகளும் சமூக வாழ்க்கையின் நோக்கங்களைப்பற்றிய அவரவரின் தனிப்பட்ட மதிப்பீடுகளைப் பொறுத்தே எழுபவையாதலால், அம்முடிவுகளையெல்லாம் மற்றவர்கள் மறுக்காது ஏற்றுக்கொள்ளவேண்டுமென்பதில்லை. உண்மையில் சமூக வாழ்க்கைத் தேவைகளின் தராதர முக்கியத்துவங்குறித்து அவரவர் கொண்ட கருத்தையே வைத்துக்கொள்ளும் உரிமை சமூகத்தில் ஒவ்வொருவருக்கும் உண்டு.

மேற்கூறியவை யாவும் புதிதாகப் பொருளாதாரம் பயில விரும்பும் மாணவருக்குக் குழப்பத்தை ஏற்படுத்தக்கூடும். தீர்மானமான உண்மைகளை இவ்வியலில் கற்போம் என்னும் நம்பிக்கையுடன் வந்திருந்தால் ஏமாற்றமே கிடைக்கும். முதலாவதாகப் பொருளாதாரம் எதைப்பற்றியது என்பதுபற்றியோ அல்லது 'எக்கனமிக்' (economic) என்ற சொல்லின் பொருள் யாது என்பதுபற்றியோ தீர்மானமான எந்த விடையும் இவ்வியலில் இல்லாதிருப்பது மிகவும் மோசமானதொரு நிலை எனத் தோன்றும். ஆனால், இதையும்விடப் படுமோசம் என்னவெனில், இப்பொருளாதாரத்தில் எந்த மாணவரும் சாதாரணமாகப் பயின்று தேர்ச்சி பெறக்கூடியவை என்று சொல்லுமளவிற்கு ஓர் ஒழுங்கான கோட்பாட்டுக் கோவை எதுவும் (simple body of doctrines) இல்லாதிருப்பதேயாகும். மேலும், இன்னொன்றும் குறிக்கத்தக்கதாகும். அதாவது எந்த ஒரு பொருளாதார வல்லுநரின் கூற்றையும் அல்லது முடிவையும் ஏற்க மறுப்பவர் யாராவது நிச்சயம் இருப்பர். அப்படியாயின் உறுதியற்றதும் நிச்சயமற்றதுமாகிய பொருளாதாரத்தைக் கற்பது வீண்வேலை என்றோ, அதற்குச் செலவழிக்கும் காலமும் பாழ் என்றோ எண்ணுவது சரியல்ல. மருத்துவரிடையே எப்போதும் கருத்து வேறுபாடுகள் உள்ளன என்ற காரணத்தால் மருத்துவ இயலைக் கற்காமல் யாரும் விட்டுவிடுவதில்லை. அதுபோலவே பொருளாதாரக் கல்வியையும் இக்காரணத்திற்காக யாரும் கைவிடு

வதில்லை. ஒவ்வொரு வினுவுக்கும் ஒவ்வொரு விடையே இருக்க வேண்டுமென்று விரும்புபவர்கள் யாவரும் பருப்பொருள் அறிவியல்களைத்தான் (physical sciences) நாட வேண்டும். ஆனுல், பொருளாதாரமோ பருப்பொருளைப்பற்றியதில்லை. ஆதலின், அதில் பருப்பொருள் அறிவியலின் எளிமையும் சாத்தியமல்ல. பொருளாதாரம் மனிதனின் நடத்தையை அல்லது மனிதனின் செயலைப் பற்றிய இயலாகும். ஆகவே, மனித செயலைப்பற்றிய மற்றப் பல இயல்களைப் போலவே பொருளாதாரத்திலும் மாருு விதிகள் எவையும் இருக்க முடியாது. அணுக்களின் நடத்தையை அல்லது இயக்கத்தைப்பற்றிய விஞ்ஞான விதிகள் மாருத் தன்மையுடையவையாயிருக்கமுடியும். ஆனுல், மனிதனைப்பற்றியதான பொருளாதார நிகழ்ச்சிகளை அத்தகைய மாருவிதிகளாக வகுத்துவிட இயலாது.

ஆதியும் அந்தமுமில்லா இப்படிப்பட்ட பொருளாதார இயலை எப்படிக் கற்பது என்பதும் ஒரு பிரச்சினையே யாகும். இவ்வியலைக் கற்பதற்கு ஒரு பாடநூலை முதலிலிருந்து கடைசி வரை முறையாகப் படித்துவிட்டால்மட்டும் போதுமா என்ருல் பெரும்பாலும் சரி என்றே கூறலாம். ஆயினும், இவ்வியல் அளிக்கக்கூடிய அறிவு சிலருக்கு நீண்ட காலத்திற்குப் பின்னரே உதிப்பதாயிருக்கும் என்ருல் வியப்பில்லை. ஒருவகையில் பொருளாதாரத்தைக் கற்பது குழந்தை பேசக் கற்றுக்கொள்வதைப் போலவேயாகும் எனலாம். குழந்தை முதலில் பிறர் பேசுவதைக் கவனிக்கிறது. பின்னர், தானும் பேச முயன்று உளற ஆரம்பிக்கிறது. அதற்குப் பின் பிறருக்குப் புரியுமாறு பேசக் கற்றுக்கொண்டுவிடுகிறது. பொருளாதாரத்தைக் கற்கும் மாணவனும் இவ்வியலின் துறைச் சொற்களைக் (vocabulary) கற்றுக்கொள்ள ஏறத்தாழ ஒரு குழந்தை பேசக் கற்கும் காலத்தையே எடுத்துக்கொள்கிருன் என்று கூறலாம். மேலும், இப்பொருளாதார இயலின் பல பிரிவுகளையும் ஒரு குறிப்பிட்ட வரிசையில்தான் கற்கவேண்டும் என்பதுமில்லை. ஆனுல், அதன் ஒவ்வொரு பிரிவையும்பற்றிய அறிவு அதன் மற்றப் பிரிவுகளைக் கற்பதற்குத் தேவைப்படுவதாயிருக்கும். இதனுல், இவ்வியலின் கருத்துகளிடையேயுள்ள தொடர்பைச் சரிவர அறிந்து கொள்வதற்குச் சிறந்த வழி யாதெனில், இவ்வியல் நூலை முழுதுமாக இரண்டு அல்லது மூன்று முறை விரைந்து படித்துவிடுதலாகும் எனலாம். நூலைப் படிக்க எங்கிருந்து தொடங்கினுலும் சரி, மறுபடியும் தொடங்கிய இடத்திற்கே திரும்ப வந்துவிடும்வரை படிப்பதே சரியான முறை. மேலும், புத்தகத்தை வரிசையாகப் படித்துக் கொண்டு செல்லும்போது யாவற்றையும் பூரணமாகப் புரிந்து

கொள்ளக்கூடும் என்று யாராவது எண்ணினால் அது தவறாக முடியும்.

உண்மையைக் கூறவேண்டுமானால், ஆரம்ப மாணவனுக்கு முதலில் அவசியமானதெல்லாம் பெர்னார்டுஷாவின் முகவுரை ஒன்றில் குறிப்பிடப்படும் தேறல் கலவை (cocktail) போன்று, ஒவ்வொரு வகையிலும் சிறிது சேர்த்துக் கலக்கிய பின்னர்த் தோன்றுவதாகிய குழம்பியதும், ஆனால், மிக்க ஆர்வமூட்டக் கூடியதும், மிகு பசியை வளர்க்கக் கூடியதுமானதொரு பொருளாதாரத் தேறல் கருத்துக் கலவையே ஆகும். இதில் ஒருசிறிதைச் சுவைத்த பின்னரே அம்மாணவன் ஒரு பாடநூலை முறையாகக் கற்றுத் தெளிந்துகொள்ளும் நிலையை அடைகிறான். ஆயினும் இது நடைமுறையில் சாத்தியமில்லாது போகலாம். தொடக்க மாணவன் இவ்வியலின் கருப்பொருளை விரைவில் கண்டுகொள்ளத் துடிக்கிறான். மேலும், அறிவுத் துறைகளில் முக்கியமானதொன்றாகிய பொருளாதாரத்திற்குத் தொடக்கப் பயிற்சியளிக்க முற்படும் எந்தப் பாடநூலும் மாணவர் படித்து மறப்பதற்காகவன்று. படித்து மறப்பதற்கென ஒரு நூலை விலைகொடுத்து வாங்குவதென்பது மாணவனுக்கு ஒரு பண விரயமாகவே தோன்றுமாதலால் பாடப்புத்தகத்தை எழுதும் ஆசிரியர் தம் வாசகருக்கு ஆழ்ந்து முறையாகவும் உள்ளார்ந்தும் கூறவேண்டியவற்றையெல்லாம் கூறாது விடுவதற்கில்லை.

பொருளாதாரம் எதைப்பற்றியது என்ற ஆரம்பக் கேள்விக்குத் திரும்புவோம். இவ்வினா மிகவும் இயற்கையானதே. ஆனால், பொருளாதார வல்லுநர்கள் சாதாரணமாக இக்கேள்விக்கு அளிக்கும் விடை ஆரம்ப மாணவருக்கு அவ்வளவு திருப்தியளிக்கக் கூடியதாய் இராது. சில வல்லுநர்கள் இவ்வியலுக்குக் கச்சிதமானதொரு விளக்க உரையைக் கொடுக்கின்றனர். ஆனால், இத்தகையதொரு விளக்க உரை சாதாரணமாகத் தொடக்க மாணவனுக்கு ஏதும் அறிவூட்டுவதாக இருக்கமுடியாது. மேலும், பொருளாதாரக் கல்வியையே தம் தொழிலாகக்கொண்ட திறலாளர்களும் இத்தகைய உரைகளை மிகக் குறுகிய விளக்கங்களாகவோ மிகத் தவறான எண்ணமூட்டுபவையாகவோதான் கருதுவர். ஆகவே, இவ்வினாவிற்கு விடைகாணும் சிறந்த முறை பொருளாதார வல்லுநர் யாவரும் எதைப்பற்றி எழுதுகின்றனரோ அதுவே பொருளாதாரம் (that economics is what economists write about) என்று ஏற்றுக் கொள்வதேயாகும். பொருளாதாரப் பாடநூல்கள் சிலவற்றைப் புரட்டி அவற்றிலுள்ள பொருளடக்கத்தின் பட்டியலைப் பார்த்தும் பொருளாதாரவியல் வல்லுநர் எழுதுவது எதைப்பற்றி என்பதை

எளிதில் தெரிந்துகொள்ளலாம். எடுத்துக்காட்டாக, இவர்கள் எழுதுவதெல்லாம் பணம், பாங்கு முறை, பன்னாட்டு வாணிகம், கூலிகள், இலாபங்கள், பண்ட உற்பத்தி, பண்ட நுகர்வு, வாழ்க்கைத் தரம் முதலியவைபற்றியேயாகும் என்பது தெளிவாகத் தோன்றும். பொருளாதாரம் எதைப்பற்றியது என்றறிய மற்றொரு வழியும் உண்டு. அஃதாவது இவ்வியலில் முதலாண்டுப் பயிற்சி பெறும் மாணவரின் பரீட்சை வினாத் தாள்களைப் பார்த்தால், பொருளாதார வியல் வல்லுநர்கள் பொருளாதாரம் எதைப்பற்றியதென எண்ணுகிறார்கள் என்பதை யாரும் உறுதியாக அறிந்து கொள்ளமுடியும்.

பொருளாதாரத்தின் இலக்கணத்தை ஒருசில மேற்கோள்கள் அல்லது எடுத்துக்காட்டுகளின்மூலமே விளக்கும் முறை தர்க்கம் பயின்ற மாணவனுக்குத் திருப்தியளிப்பதாக இருக்கமுடியாது. மருத்துவத்தின் கருப்பொருள், உடல் ஆரோக்கியமும் நோயும் என்பது போன்று இங்குப் பொருளாதாரத்தின் ஆய்வுப் பொருள் யாது என்பதையும் மாணவன் அறிய விரும்புகிறான். ஆயினும், அவன் பொருளாதாரத்திற்கு ஒரு திட்டவட்டமான அல்லது மயிரிழையும் பிசகாததொரு துல்லியமான இலக்கணத்தையே கோருகிறான் என்பதில்லை. அவனுக்கு ஒன்று நிச்சயமாகத் தேவைப்படும். அது பொருளாதார இயலின் எல்லைகளைக் காட்டக் கூடியதொரு நடைமுறை விதியே ஆகும். எந்த ஒரு கருத்தும் பொருளாதாரத்திற்கு உட்பட்டதா அல்லது அதற்குப் புறம்பானதா என்பதைத் தீர்மானித்துக்கொள்ள அவனுக்குத் துணை செய்யக் கூடியதொரு விதி ஒன்றே அவனுக்குப் பெரும்பாலும் போதுமானதாகும்.

இவ்வகையான நடைமுறை விதிகள் பொருளாதாரத்தில் நிறைய உண்டு. பொருளாதார வல்லுநர்களில் மிகச் சிறந்தவர்களில் ஒருவரும், விக்டோரியா காலத்திய மேதையுமாகிய ஆல்ஃபிரட் மார்ஷல் (Alfred Marshall) இவ்வகையில் அளித்துள்ள ஒரு விதி இங்கு மிகவும் குறிப்பிடத்தக்கது. 'வாழ்க்கையின் சாதாரணத் தொழிலில் மனிதனை'ப் பற்றிய ஆய்வே பொருளாதாரம் என அவர் இவ்வியலைச் சுருங்கக் கூறி விளங்கவைத்தார். அதாவது பொருளாதாரம் மனித வாழ்க்கையின் எல்லாத் துறைகளையும் ஆய்வதன்று என அவர் தெளிவுபடுத்தினார்.

மனிதன் ஒரு வாங்குவோனாகவோ, விற்போனாகவோ, உற்பத்தியாளனாகவோ, நுகர்வோனாகவோ, சேமிப்போனாகவோ, முதலீடு புரிவோனாகவோ, முதலாளியாகவோ, தொழிலாளியாகவோ செயல் புரியும் துறையைமட்டுமே பொருளாதாரம் ஆய்கிறது என்று சுட்டிக் காட்டினார் ஆல்ஃபிரட் மார்ஷல். பொருளா

தாரத்தை ஒரு சமூக இயலென்றும், சமூகப் பிரச்சினைகளே பொருளாதாரத்தின் கவனத்திற்குரியன என்றும் நன்கு தெளிவு படுத்தியது இவ்விளக்கத்தின் சிறப்பாகும். ஆயினும், தொடக்க மாணவனுக்குப் பொருளாதாரத்தின் எல்லையை நன்கு தெளிவிக்கும் வகையிலமைந்துள்ள மற்றொரு விளக்கமும் இங்கு நோக்குதற் குரியது. மனித வாழ்க்கையில் பணம் புரியும் பங்கைப் பரிசீலிப் பதே பொருளாதாரம் என்பதே இவ்விளக்கத்தின் கருத்து. மனிதன் பணத்தை ஈட்டுவதையும் அதைச் செலவு செய்வதையும்பற்றி ஆய்வதுதான் இவ்வியலின் பணி என்பது அதன் பொருளாகும். மனிதர்கள் எவ்வாறு பிழைப்பைப் பெறுகிறார்கள், எத்தகைய பிழைப்பைப் பெறுகிறார்கள், மனிதர்களுடைய வாழ்க்கை முறை யும் வாழ்க்கை நோக்கும் எவ்வாறு பணத்தால் பாதிக்கப்படுகிறது என்பதுபற்றிய ஆய்வே பொருளாதாரமாகும் என்பதை இவ் விளக்கம் நன்கு புலப்படுத்துகிறது.

பிந்திய விளக்க உரையை மேலும் ஊன்றி நோக்கின், பொருளாதாரம் பணத்தைப்பற்றியது என்பதைவிட அது பணத்தின் பயனோடு தொடர்புடைய நிகழ்ச்சிகளைப்பற்றியது என்பதே மிகவும் பொருத்தமாகும் என்பது விளங்கும். இந்நிகழ்ச்சி களில் மிகவும் முக்கியமானவையாகக் கருதப்படவேண்டிய பரிவர்த் தனை (Exchange), பற்றாக்குறை (Scarcity), தெரிவு (Choice) என்ற மூன்றையும் முறையாக ஆராய்வோம்.

பரிவர்த்தனை (Exchange)

பணமே இன்று பரிவர்த்தனைச் சாதனமாக (medium of exchange) இருக்கிறது. ஆகவே, பணமென்றவுடனேயே பரிவர்த் தனை மனத்தில் தோன்றுகிறது. நம் தேவைகளையெல்லாம் நம் முடைய உழைப்பைக்கொண்டே நாம் திருப்திப்படுத்திக்கொள்ளும் வரை பணத்திற்கு அவசியமில்லை. எடுத்துக்காட்டாக, நாமே நமக்கு வேண்டிய கோதுமையை விளைவித்துக்கொள்வதாயின், தானியத்தை நாமே மாவாக்கிக்கொள்வதாயின், நமக்கு வேண்டிய ரொட்டியை நாமே தயாரித்துக்கொள்வதாயின் பணத் திற்குத் தேவை எப்படி இருக்கமுடியும்? எப்போதாவது தானியத் தைக் கொடுத்து, பதிலாக உழவுக் கருவியை அல்லது கன்றுக் குட்டிக்குப் பதில் இயந்திரக் கல்லைப் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்வ தற்குப் பணத்தின்உதவி தேவையேயில்லை. ஆகவே, பரிவர்த்தனை களுக்குப் பெரும்பாலும் அவசியமில்லாத தொழில் பழஞ்சமூகத்தில் (primitive community) பணமில்லாமலே சில பரிவர்த்தனைகளைச் செய்துகொள்ளக்கூடும். நேரடிப் பண்டமாற்று முறைமூலமாக (direct barter) ஒருசில பரிவர்த்தனைகளை முடித்துக்கொள்ளலாம்.

அப்படியின்றி நம் தேவைகளுக்கு வேண்டிய பொருள்கள் யாவற்றையும் நாம் செய்துகொள்ளும் முறையைக் கைவிட்டு, ஏதாவது ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளின் உற்பத்தியைமட்டும் நாம் ஒவ்வொருவரும் மேற்கொள்ள ஆரம்பிப்போமானல் (if we begin to specialise), பணத்தைத்தான் பயன்படுத்தி நம் பரிவர்த்தனை களைச் செய்துகொள்ள வேண்டியிருக்கும். பணச் சாதனமின்றிப் பரி வர்த்தனை சுமுகமாக நடக்கவியலாது. இந் நிலையில் பணம் தவிர்க்கவியலாததாகிவிடுகிறது. நாம் உற்பத்தி செய்த பண்டங் களை முதலில் பணத்திற்குப் பரிவர்த்தனை செய்துகொண்டு, பின்னர் அப்பணத்திற்குப் பரிவர்த்தனையாக நாம் விரும்பும் பண்டங் களைப் பெற்றுக்கொள்ளும் நிலை ஏற்பட்டுவிடுகிறது. இவ்வாறு மும்முகப் பரிவர்த்தனை ஒன்று (triangular exchange) எழுகிறது. இந் நிலையில் பண்டங்களை நேரடியாக மற்றப் பண்டங்களுக்குப் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்வது எளிதாகாது. நேரடிப் பண்டமாற்று முறை என்பது முற்றிலும் சாத்தியமில்லாமல் போய்விடுகிறது. செங்கல்லையோ தொப்பியையோமட்டும் செய்யும் ஒருவன் தன்னிட முள்ள இப்பண்டத்தைப் பெற்றுக்கொண்டு தனக்கு வேண்டிய பண்டத்தை நேரடியாகத் தனக்கு அளிக்கக்கூடிய மற்றொருவனைக் காணுதல் அரிதாகவிருக்கும். மளிகைக்காரனுக்குச் செங்கல் தேவையில்லையென்ருல், செங்கல் செய்வோன் எவ்வாறு மளிகைச் சரக்கைப் பெற இயலும்? தொப்பியில் நூறிலொரு பங்கைப் பெற்றுக் கொண்டு அதற்குப் பரிவர்த்தனையாக தீக்குச்சிகளை அளிக்க முன் வரும் ஒருவனைக் காண வியலாது. ஆகவே, மேற்கூறியவாறு பணச் சாதனமூலம் பரிவர்த்தனைகள் நிகழ்ந்தாலன்றி, வாங்குவதும் விற்பதும் இன்றைய சமூகத்தில் பெரும்பாடாகிவிடும். கைப் பை நிறைய மற்றப் பண்டங்கள் இருப்பதைக்காட்டிலும் பணம் இருந் தால் எவ்வளவு நன்ருயிருக்கும் என்பது இதிலிருந்து சொல்லாமலே விளங்கும்.

ஆகவே, இக்காலத்தில் நேரடிப் பண்டமாற்றுக்கு எவ்வித அவசியமுமில்லை. நம் பரிவர்த்தனைகள் யாவும் பணத்தின்மூலமே நடத்தப்படுகின்றன. நமக்கு வேண்டியதைப் பணம் கொடுத்து வாங்குகிறேம்; நாம் விற்பதையும் பணத்துக்கே விற்கிறேம். விலை களைப் பணத்திலேதான் நிர்ணயிக்கிறேம். நம் கூலிகளையும், ஊதி யங்களையும், இலாபப் பங்குகளையும்கூட பணமாகவே பெற்றுக்கொள் கிறேம். சேமிப்பைப் பணமாகவே சேமித்து வைக்கிறேம்; நம் முடைய செல்வத்தையும் பணத்திலேயே கணக்கிடுகிறேம். இருப்பினும் இங்கு ஒன்று கூறவேண்டும். இப்பணமூலமான பரிவர்த்தனையில் எழும் பிரச்சினைகளும் நேரடிப் பண்டமாற்றத்தில் எழும் பிரச்சினைகளும் ஒன்றே என்பதை நாம் அறியவேண்டும்.

இவ்விரண்டுவகைப் பரிவர்த்தனைகளுக்கு மிடையே வெளித் தோற்றத்தில்தான் வேறுபாடு காணப்படுகின்றது. ஆனால், இவை களின் அடிப்படைத் தன்மை ஒன்றேதான். இதனால்தான் பொருளாதாரம் பணமூலமான பரிவர்த்தனைப் பிரச்சினைகளை மட்டுமன்றி எல்லாவிதப் பரிவர்த்தனைப் பிரச்சினைகளையும் ஆராய் வதாயிருக்கிறது. இவ்வாறு பொருளாதாரத்தின் ஆய்வு உண்மை யில் பணத்தைப்பற்றியதல்ல, பரிவர்த்தனையைப்பற்றியதே. பணம் பரிவர்த்தனைக்கு ஒரு சாதனமேயாகும்.

பரிவர்த்தனை ஒருவர்க்கொருவரின் சார்பு நிலையையே குறிக்கிறது: பரிவர்த்தனை நாம் பிறரை நாடி வாழ ஆரம்பித்துவிட்டதை யும் சுயதேவையைப் பூர்த்தி செய்துகொள்ளும் பழைய முறையை நாம் கைவிட்டுவிட்டதையும் காட்டுவதாகும். நம்மிடம் வாங்கு வோரையும் நமக்கு விற்போரையும் நாடியே நாம் வாழும் நிலையை இப்பரிவர்த்தனை தெளிவாக்குகிறது. இம்முறையின் காரணமாக நம்முடைய நன்மை தீமைகள் யாவும் நம்மோடு பரிவர்த்தனையில் தொடர்புகொள்ளுகின்ற மற்றோருடைய நன்மை தீமைகளோடு ஒன்றிவிடுகின்றன. இப்பரிவர்த்தனை அடிப்படையில் வாழும் சமூகத்தில் சிலர் வறுமையாலோ வேலையில்லாமையாலோ பீடிக் கப்படுவரேல், அவ்வறுமையும் வேலையில்லாமையும் மற்றோருக்கும் வந்தெய்த நேரிடும். உலகத்தின் எங்கோ ஒரு பகுதியில் நிலவும் பஞ்சமும் வெள்ளச் சேதமும்கூட ஆயிரம் மைல்களுக்கப்பால் வாழும் மக்கள் நாடியிருக்கும் உணவுப் பண்டங்களின் உற்பத்தியை யும் மூலப் பொருள்களின் அளிப்பையும் பாதித்து, அவர்களைப் பற்றுக்குறை சங்கடத்திற்குள்ளாக்கக்கூடும். இவ்வாறு நாம் யாவரும் பரிவர்த்தனை எல்லைக்குள்ளேயே வாழ்க்கை நடத்து கிறோம் என்பதை உணர்தல்வேண்டும். இருப்பினும் இவ்வுண்மை நமக்குச் சாதாரணமாகப் புலப்படுவதில்லை. மேலும், பரிவர்த்தனை யின் முக்கியத்துவம் முழுவதையும் நாம் உணராது விட்டுவிடவும் கூடும். இதற்கு எடுத்துக்காட்டாக, சாதாரண நிகழ்ச்சியொன்றைக் கொள்வோம். நம்மில் பலர் நாடோறும் வாங்கிப் புகைக்கும் சிகரெட்டுகளை வாங்குதற்கு நான் என்னுடைய பையிலிருந்து ஒரு சிறு காசை எடுத்துக் கடைக்காரனிடம் வீசுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். இக்காசு மெக்சிகோ வெள்ளியும், கானடா நிக்கலும் சேர்ந்து உருவாகியதாயிருக்கும். இருப்பினும் எனக்கு முன் பின் அறிமுகமில்லாத கடைக்காரன் இக்காசை மகிழ்ச்சியுடன் ஏற்றுக் கொள்கிறான். அதற்குப் பதிலாக நான் அவனிடமிருந்து பெறும் சிகரெட் பெட்டியின் உள்ளே இருப்பதோ உலகம் முழுவதிலுமுள்ள தொழிலாளர்கள் பலர் சேர்ந்து உருவாக்கிய பொருளாகும். நார்வே நாட்டின் மரம் அறுக்கும் தொழிலாளர்கள், டர்க்கி நாட்டு

உழவர்கள், மலேயா நாட்டு வெள்ளீயச் சுரங்கத் தொழிலாளர்கள், அமெரிக்க நாட்டுப் புத்தமைப்பாளர்கள் (inventors), இங்கிலாந்தில் இச்சிகரெட்டுகளின் விநியோகத்தில பங்கு பெற்ற பிரிட்டிஷ் தொழிலாளர்கள் முதலிய எண்ணற்றவரின் கூட்டு முயற்சியாலேயே இந்தச் சிகரெட் பெட்டி என் கைக்கு வந்து சேர்கிறது. இச்சிகரெட்டுகள் எனக்குக் கிடைப்பதற்கு இத்தனை முயன்ற இத்தொழிலாளர்களையெல்லாம் நான் நேரில் கண்டதில்லை; இவர்களை எனக்கு முற்றிலும் தெரியாது. இவர்களுடைய சமயம், இவர்கள் வாழும் வகை, இவர்களின் வருமானம், இவர்களின் நிறம்பற்றி எல்லாம் எனக்கு எவ்வித அக்கறையும் இல்லை. இவர்களெல்லாம் இருக்கிருர்கள் என்பதைக்கூட நான் மறந்து, இவர்கள் செய்த சரக்கை மட்டும் வாங்கி அனுபவிக்க முடியும். அப்படியாயின் இவர்களையும் என்னையும் இணைப்பது யாது? அதுதான் பண சாதனம். ஆயினும், நம்மையெல்லாம் ஒருவரோடு ஒருவர் இணைப்பதாகிய இப்பணபந்தம் மற்றெல்லா வகை பந்தங்களையும்விட மிகவும் எளிமையானது என்பதையும் நாம் அறியவேண்டும். எப்படியெனில், என்னுடைய தேவைகளுக்கு வேண்டியவற்றையெல்லாம் உழைத்து உருவாக்கிய தொழிலாளர்களிடம் நான் எவ்விதக் கடப்பாட்டு உணர்வுமின்றி, என் சொந்த வேலையை இடரின்றிக் கவனிக்கும் ஒரு வியத்தகு வசதியை இப்பண சாதனம் ஒன்றே அளிப்பதாகும். பரிவர்த்தனையில் வேறெந்த ஆழ்ந்த உறவுக்கும் இடமின்றிச் செய்வது இப்பணமே என்ருல் வியப்பாகும். ஆகவே, மேற்கூறிய தொழிலாளர் செய்ததெல்லாம் என்னுடைய தேவைகளை நிறைவு செய்து கொள்ளும் வழியைத் தேடியதேயாகும். அதற்குமேல் ஒருவரை யொருவர்பற்றிய அக்கறை எதுவுமில்லை.

ஆயினும், பொருளாதார ஆராய்வாளர் எவரும் இந்நிலையை மட்டும் உணர்ந்துகொண்டதுடன் நின்றுவிட முடியாது. இத்தகைய பரிவர்த்தனை—பேரங்களை அவர் மேலும் ஊன்றி ஆராய வேண்டியுள்ளது. மக்கள் ஏன் பரிவர்த்தனையை மேற்கொள்கின்றனர்? இப்பரிவர்த்தனைகளின்மூலமாகவே மக்கள் தங்கள் தேவைகளை நிறைவுபடுத்திக்கொள்வதில் சமூகத்துக்கு என்ன நலமிருக்கிறது? என்றெல்லாம் அவர் ஆராய்கிருர். அத்துடன் இப்பரிவர்த்தனை எப்போது நியாயமானது, எப்போது நியாயமற்றது என்றும், மக்கள் ஒருவருக்கொருவர் சுயநலத்தின் அடிப்படையில் பரிவர்த்தனை செய்துகொள்ளுவதில் அரசாங்கத்தின் தலையீடு இல்லாதிருத்தல் சமூகத்திற்கு நன்மை பயக்குமா? அல்லது அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு எதுவும் தேவையா? அரசாங்கத் தலையீடு விரும்பத்தக்கதாயின் அத்தலையீடு எந்தக் கோட்பாடுகளின் அடிப்படையில் மேற்கொள்ளப்படுவதாயிருக்க வேண்டும்?

என்றெல்லாம் விவாதிப்பதும் ஆராய்வதும் பொருளாதாரத் துறை வல்லுநரின் முக்கிய அலுவலாகும்.

பற்ருக்குறை (Scarcity)

பண்டங்களில் பற்ருக்குறை இருப்பதாலேயே பணம் பயன் படுத்தப்படுகிறது என்பது சிந்தித்தால் புலப்படும். ஏன்? பணம் கூட, பற்ருக்குறையாக இருப்பதாலேயே அதற்குப் பயனும் மதிப்பும் எழுகிறது. இப்பற்ருக்குறை இல்லையேல் பணத்தைப் பயன்படுத்துவதியலாது. காரணம், பணத்தின் அளவு மிதமிஞ்சிய தாகிவிட்டால் அது தன் மதிப்பை இழந்துவிடும். அதை எவரும் ஏற்கவுமாட்டார். ஆகவேதான் பணமாகப் பயன்படுத்தப்படும் எப்பொருளும் பற்றக்குறை அளவினதாகவே இருக்கவேண்டும். அதுபோலவே, பணத்தால் வாங்கப்படும் பொருளும் பற்ருக்குறை அளவினதாகவே இருக்கவேண்டும் என்ற கொள்கை மிகவும் முக்கியமானதாகும். ஏனெனில், நாம் பற்ருக்குறையாகவுள்ள ஒன்றைக் கொடுத்தால் அதற்குப் பதிலாக நாம் பற்ருக்குறையாக வுள்ள மற்ருென்றைத்தான் வாங்குவோம். எடுத்துக்காட்டாக, பற்ருக்குறையின்றி வேண்டியமட்டும் கிடைக்கும் காற்றையும், மண்ணையும், நீரையும் யார் விலைகொடுத்து வாங்குவர்? பணத்தின் அளவைப் போலவே இவற்றின் அளவும் தேவைக்குக் குறைவா யிருந்தாலன்றி அவற்றுள் பரிவர்த்தனை நிகழ முடியாது. இப்பற்ருக் குறையே பணத்தையும் மற்றப் பண்டங்களையும் நாம் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்துமாறு நம்மைத் தூண்டுவதாகும். சிக்கனத்தை நாம் கடைப்பிடிக்காவிட்டால் எந்த ஒரு பொருளின் முழுப் பயனையும் நாம் அடைவதியலாது. இச் சிக்கனத்தைக் கருதியே நாம் எப்போதும் பண்டங்கள், பணிகள் முதலியவற்றின் விலைகளையும் செலவுகளையும், ஒன்றுக்கொன்று கணக்கிடவும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க வும் வேண்டியிருக்கிறது. அவற்றுள் ஒன்றுக்கொன்றுள்ள தராதர நலன்களை ஆராய்ந்து, அவற்றில் சிறந்த ஒன்ருகத் தெரி வதையே நாம் தேர்ந்தெடுக்கவும் வேண்டியிருக்கிறது. இதனுலேயே சில சமயங்களில் நாம் ஒன்றை அதிகமாகப் பெற வேண்டின் அதற்கு ஈடாக மன்ருென்றின் அளவை நாம் குறைத்துக்கொண்டாக வேண்டியுள்ளது. வெளித் தோற்றத்துக்கு நாம் பணத்தைச் செலவழிப்பதில்தான் சிக்கனத்தைக் கையாளு வதாகத் தோன்றும். ஆனல், ஆழ்ந்து பார்த்தால் உண்மை அது வன்று; நாம் சிக்கனம் செய்வதெல்லாம் பணம் கொண்டு வாங்கக் கூடிய பண்டங்களைத்தான் என்பது தெரியும். எப்படியெனில், நம்முடைய ஓரளவு வருமானத்திற்குள்ளாக நமக்கு உச்சப் பயன் பாடு அளிக்குமொரு பண்டக்கலவையை அல்லது பண்டங்கள்— பணிகள் கொண்ட கலவையை வாங்கிக் கொள்ளும் முயற்சியில்

தான் நாம் யாவரும் ஈடுபட்டிருக்கிறோம். இப்பண்டங்களும் சேவைகளும் பற்றாக்குறையாக உள்ளதனால், நம்முடைய தேவைகளை இவற்றைக்கொண்டு எந்த அளவுக்குச் சிறந்த முறையில் நிறைவு செய்துகொள்ளமுடியும் என்றுதான் நாம் பார்க்க வேண்டியிருக்கிறது. இதுபோலவேதான், பணமீட்டுவதிலும்கூட நம்முடைய ஓரளவு நேரத்தையும் உழைப்பையும், நமக்கு அவை உச்ச அளவு வருமானம் (பணத்திலோ, வசதிகளிலோ அல்லது நிறைவு உணர்விலோ) அளிக்கும் வகையில் எவ்வாறு சிக்கன மாகவும் சிறந்த வகையிலும் பயன்படுத்த முடியும் என்றே நாம் பார்க்கவேண்டியிருக்கிறது. இம்முயற்சியில் மனிதனுக்கு மனிதன் சிறிது வேறுபாடு இருக்கக்கூடும் என்பதை மறுப்பதற்கில்லை. எடுத்துக்காட்டாக, பற்றாக்குறைத் துன்பமும், தேவைத் தொந் தரவும் ஒருசிலரையே அதிகமாகப் பாதிக்கலாம்; மற்றவர்கள் இச் சங்கடத்திற்கு ஆளாகாமலிருக்கக்கூடும். இலட்சாதிபதியாயிருக் கின்றவனுக்குப் பண்டங்களின் விலைகளையோ செலவினங்களையோ பற்றிய கவலை ஏது? ஆனால், மற்றவர்களோ தங்கள் குறைந்த வருமானத்திற்குள்ளாகவே தங்கள் தேவைகளையெல்லாம் நிறைவு செய்துகொள்ள வேண்டியுள்ளமையால், அவர்கள் பற்பல தியாகங் களையும் செய்யவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது.

பொருளாதாரப் பிரச்சினை: நம் ஒவ்வொருவருக்கும் ஏற்படுகிற மேற்கூறிய பிரச்சினையே சமூகத்திற்கும் ஏற்படுகிறது. எந்தச் சமூகமும் தன்னுடைய வருமானத்திலிருந்து (social income) எவ்வழி யில் உச்ச அளவு பயன்பாட்டை அடையக்கூடும் என்றே பார்க்க வேண்டியுள்ளது. ஏனெனில், எந்த நாட்டிலும் உற்பத்தியாகும் பண்டங்கள் ஓரளவுக்கு உட்பட்டதாக, அதாவது பற்றாக்குறையாக யிருக்குமேயன்றி அளவற்றதாயிருக்க முடியாது. ஆகவே, நாட்டு மக்கள் மிதமான வசதிகள் கொண்டதொரு வாழ்க்கைத் தரத்தை அனுபவிக்கவே அவ்வுற்பத்தி துணை செய்யக்கூடும். பிரிட்டனைப் போன்று செல்வம் நிறைந்ததொரு நாட்டிலும்கூட, சமூகத்திலி ருந்து மக்கள் இலவசமாகப் பெற்று அநுபவிக்கக்கூடிய அளவுக்குப் பொருள்கள் மிதமிஞ்சி இருக்க முடியாது என்பது சிந்தித்தால் விளங்கும். பொது நூலகங்களையும் பொதுச் சாலைகளையும் மக்கள் வேண்டுமளவு பயன்படுத்திக்கொள்ளலாம். ஆனால், புத்தகங் களையும், மோட்டார் வண்டிகளையும் வேண்டியமட்டும் இலவசமாகப் பெற்றுக்கொள்வதென்பது அநேகமாக எந்தச் சமூகத்திலும் இயலாது. இப்பொருள்கள் இலவசமாகக் கிடைக்கவேண்டுமாயின், அத்தியாவசியப் பொருள்களான உணவுப் பண்டங்களும் ஆடை களும் கிடைப்பது குறைவாகிவிடும். உண்மைநிலை யாதென்றால், சமூகம் நமக்கு ஒரு பொருளைக் கூடுதலாக அளிப்பதாயின் மற்றப்

பொருள்களை அது குறைவாகவே நமக்கு அளிக்கவியலும். ஒரே சமயத்தில் எல்லாவற்றையுமே வேண்டிய அளவுக்குப் பெறுவ தென்பது முடியாத ஒன்று. ஒரு பொருள் யாவருக்கும் இலவசமாக அளிக்கப்படுவதாயின், அது மற்றொரு பொருளின் பற்றுக் குறை யைக் கட்டாயம் அதிகரித்துவிடுவதாயிருக்கும். எடுத்துக் காட்டாக, மோட்டார் வண்டிகள் இலவசமாக வழங்கப்படுவதை எடுத்துக்கொள்வோம். இவ்வண்டிகள் இனமாகச் சமூகத்தில் யாவருக்குமே அளிக்கப்படுவதனால், அவற்றின் உற்பத்தி இதனால் வெகுவாகப் பெருகிவிடும். இப்பெருக்கத்திற்கு ஏற்ப பொறியாளர் களும் (engineers), மூலப்பொருட்களும், இயந்திரச் சாதனங்களும் மற்றத் தொழில்களிலிருந்து இத்தொழிலுக்கு அதிகமதிகமாக மாற்றப்படவேண்டியிருக்கும். இம்மாற்றம் மோட்டார் கார்களின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கச்செய்யும். ஆனால், அதே சமயம் மற்றப் பண்டங்களின் உற்பத்தி வரவரக் குறைந்து அவற்றில் பற்றுக்குறை வளரும். இந்நிலையில், சமூகத்திலுள்ள மக்கள் மோட்டார் கார்களுக்கு மிக உயர்ந்ததொரு முக்கியத்துவத்தை அல்லது மதிப்பை (high value) அளிக்கத் தயாராக இருந்தாலன்றி, அவர்கள் யாவருக்கும் விசை வண்டிகள் (கார்கள்) இனமாக அளிக் கப்படவேண்டுமென்று விரும்பமாட்டார்கள். உதாரணமாக, கல்விக்கும் சுகாதார நலத்திற்கும் அவர்கள் அளிக்கக்கூடிய அதே முக்கியத்துவத்தைச் சமூகத்தினர் இவ் விசை வண்டிகளுக்கும் அளிக்க முன்வந்தாலன்றி, அவைகளை இனமாக அளிப்பதனால் ஏற்படக்கூடிய செலவை (மற்றப் பண்டங்களின் இழப்பீட்டை) அவர்கள் ஏற்க மறுப்பார்கள் என்பது உறுதி.

மேற்கூறிய வகையில் பண்டங்களின் முக்கியத்துவத்தையும், அவைகளின் உற்பத்திச் செலவையும் ஒன்றுக்கொன்று ஒப்பிட்டுப் பார்த்து அல்லது சீர்தூக்கிப் பார்த்து எப்பண்டங்களை உற்பத்தி செய்துகொள்வது, எவற்றை விட்டுவிடுவது என்ற முடிவைச் செய்யவேண்டிய அவசியம் ஒவ்வொரு சமூகத்திற்கும் அல்லது நாட்டிற்கும் ஏற்படுகிறது. இதற்குக் காரணம் மக்களின் தேவைகள் எண்ணற்றவையாயிருப்பதும், ஆனால் அவற்றைத் திருப்திபடுத்திக் கொள்ளுதற்குவேண்டிய வள சாதனங்களின் (resources) அளவு பற்றுக்குறையாக உள்ளதுமேயாகும். இதனால்தான் ஒவ்வொரு சமூகமும் தான் என்னென்ன பொருள்களைமட்டும் உற்பத்தி செய்து கொள்ளவேண்டும், அவற்றிலும் எந்த அளவுமட்டும் உற்பத்தி செய்துகொள்ள வேண்டும் என்று தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டி யிருக்கிறது. இம்முடிவு நேரடியாகப் பொருள்களின் உற்பத்திச் செலவுகளையும், சமூகத்திற்கு அவற்றின் முக்கியவத்தையுமே பொறுத்திருக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, உற்பத்திச் செலவு அதிகம்

ஆகக்கூடியதும், ஆனால், சமூகத்திற்கு அச்செலவிற்கு ஒப்பான முக்கியத்துவமில்லாததுமான ஒரு பொருளின் உற்பத்தி முற்றிலும் கைவிடப்படும். ஆனால், முக்கியத்துவம் மிகுந்ததும் செலவு மிகக் குறைந்ததுமான ஒரு பொருள் மற்றப் பொருள்கள் அனைத்திற்கும் முன்பே உற்பத்தி செய்யப்படும். அத்துடன் சமூகத்திற்குப் போதிய அளவு அப்பொருளின் உற்பத்தி மிகையாக்கப்படும் என்பதும் திண்ணம். அவ்வாறின்றி, நடுத்தரமான செலவும் நடுத்தரச் சமூக முக்கியத்துவமும் உடைய பற்பல பண்டங்களிலும் எவ்வளவுக் கெவ்வளவு உற்பத்தி செய்யப்படுமென்பது அந்தந்தச் சமூகத்தின் பொருளாதார முறையைப் பொறுத்தது. அன்றியும் அச் சமூகத்தில் பண்டங்களின் முக்கியத்துவங்களும் உற்பத்திச் செலவுகளும் கணக்கிடப்படும் முறையைப் பொறுத்துமே அது தீர்மானிக்கப்படும்.

பற்றுக்குறையை நாம் சமாளிக்க முயல்வதன் விளைவாகவே (அதாவது சிக்கனத்தைக் கையாளும் முயற்சியின் விளைவாகவே) பரிவர்த்தனை எழுகிறதென்பதைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். நம்மிடம் குறைவாயுள்ள வள சாதனங்களை நம் எண்ணற்ற தேவைகளுக்கிடையே பகிர்ந்தளிக்கும் முயற்சியில் நம்முடைய அண்டையிலிருப்போர்களுடன் பரிவர்த்தனைப் பேரங்கள் செய்துகொள்வதே நமக்கு மிக்க நலம் பயப்பதாகும் என்பது அனுபவ உண்மையாகும். நாம் நம்மிடத்தில் எது மிகையாக உள்ளதோ—உடலுழைப்பு அல்லது அறிவாற்றல், தொழில் ஞானம் அல்லது திட்டமமைக்கும் திறன்—அதைக் கொடுத்து அதற்குப் பதிலாக எது நமக்குப் பற்றுக் குறையாயுள்ளதோ, எதை நாமே செய்துகொள்ள இயலாதோ அல்லது எதை நாம் செய்துகொள்வது நமக்கு அதிகச் செலவு பிடிக்குமோ அதைப் பிறரிடமிருந்து பெற்றுக்கொள்கிறோம். நம்முடைய நேரத்தையும் உழைப்பையும் பிறருக்கு விற்று, அதிலிருந்து நாம் பெறக்கூடிய வருமானத்தைப் பிறர் உழைத்து உற்பத்தி செய்த பண்டங்களின்பேரில் நாம் செலவழிக்கிறோம் என்றால் பொருந்தும். இத்தகைய பரிவர்த்தனையில் நிகழ்வது யாதென்றால், நாம் எப்பண்டங்களை அல்லது சேவைகளைச் செய்வதில் மிகுந்த ஆற்றல்பெற்றுள்ளோமோ (அல்லது மிகக் குறைவான கேடு உள்ளதோ) அவற்றைச் செய்து நாம் பிறருக்களிக்கிறோம். அதற்குப் பதிலாகப் பிறர் எதைச் செய்வதில் ஆற்றல்மிக்கவரா யிருக்கின்றனரோ அதை நாம் அவர்களிடமிருந்து பரிவர்த்தனைமூலம் பெற்றுக்கொள்கிறோம்.[1] இதையே வேறொரு வகையில் கூறுவதானால்,

1 இக்கூற்றின் பொருள் ஒவ்வொருவரும் தத்தமக்கு மிகச் சிறந்த பொருத்தமுடைய ஒரு தொழிலில்தான் ஈடுபட்டிருக்கின்றனர் என்பது அன்று - அப்படியாயின் இஃது அறிவற்ற கருத்தாகத் தோன்றும். இதன் பொருள், மக்கள்

நாம் இதன்மூலமாக நம்முடைய குறைகளை—எடுத்துக்காட்டாக, நம்முடைய நிறை திறக்குறைவை (imperfect versatility)—பிறரின் திறமிகுதியால் நிறைவுபடுத்திக்கொள்கிறோம் எனலாம். இம்முறையால் நாம் பிறரின் திறமையை அல்லது தேர்ச்சியை—நம்மிடமில்லாதிருக்கும் தேர்ச்சியைப் பெற்றுப் பயனடைவதுடன், நமக்கேற்றதொரு குறிப்பிட்ட பணியில் நம் உழைப்பு முழுவதையும் ஈடுபடுத்தும் வாய்ப்பும் நமக்குக் கிட்டுகிறது. அதில் எப்போதாவது ஈடுபடுபவரான மற்றோரைக்காட்டிலும் பயிற்சியினாலோ இயற்கை விருப்பத்தினாலோ நமக்கே மிகவும் ஏற்றதாகிவிட்ட துறையில் நாம், நம் முழுக் கவனத்தையும் செலுத்தும் வாய்ப்பை இப் பரிவர்த்தனைமுறையே சாத்தியமாக்குகின்றது என்பது விந்தைக்குரியதாகும். இப் பரிவர்த்தனையால்தான் நம்முடைய தேவைகளை உச்ச அளவுக்கு நிறைவுபடுத்திக் கொள்ளும்வகையிலேயே நம் உழைப்பை நாம் பயன்படுத்த முடிகிறது. உண்மையில் இதன் மூலமே நாம், நம்முடைய பற்றுக்குறைத் தொல்லையைக் குறைத்துக்கொள்ளவும் சிக்கனத்தை மேற்கொள்ளவும் முடிகிறது. ஆகவே, பற்றுக்குறைச் சங்கடத்தை மட்டுப்படுத்தவே பரிவர்த்தனை தோன்றியதாகும் எனலாம். ஏன்? பரிவர்த்தனையில் உள்ளடங்கியிருப்பது பற்றுக்குறையேயாகும்.

தெரிவு (Choice)

பணத்தின் உபயோகத்தில் தெரிவு (choice) அல்லது தெரிந்தெடுப்பு அடங்கியுள்ளது என்பதை அறிதல் அவசியம். நாம் பணத்தைச் செலவிட எண்ணுகையில் நம் தேவைகளில் தெரிந்தெடுக்கப்பட்டவற்றிற்கே அப்பணத்தைச் செலவிட முடிவு செய்ய வேண்டியுள்ளது. அத்துடன் பணத்தைப் பெறுதற்கு நம் நேரத்தையும் உழைப்பையும் நாம் பயன்படுத்தக்கூடிய பல்வேறு வழிகளுக்குள் சிறந்ததைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. ஒரே மாலை நேரத்தில் சினிமாவும் நாடகமும் பார்க்கவியலாது. இவ்விரு பொழுதுபோக்குகளில் ஒன்றையே நாம் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. கேளிக்கை அரங்கில் நல்லதோர் இடத்தைப் பெறுதற்கு மேற்கொண்டு ஒரு ரூபாயைச் செலவழிப்பதா அல்லது அதே ரூபாயைப் பின்னர் சிகரெட்டுகள் வாங்குவதில் செலவழிப்பதா என்பதற்கிடையே செய்யப்படவேண்டிய தெரிவும் இதைப் போன்றதுதான்.

யாவரும் தத்தமக்கு இருக்கும் வாய்ப்புகளைப் பொறுத்து, தங்களுடைய தனிப்பட்ட இயற்கைத் திறத்திற்கும், மனப்பற்றுக்கும் மிக ஏற்றதான தொழில்களையே தங்கள் சிறப்புத் துறையாகக்கொள்ள முற்படுகிறார்கள் என்பதேயாம்.

ஆனால், உண்மையை ஆராய்வோமாயின் நம் தெரிவு எப்பொழுதுமே பகுத்தறிவின் அடிப்படையிலேயே செய்யப்படுகிறது என்று கூறுவதற்கில்லை. நாம் பணத்தைச் செலவழிக்கும்போதெல்லாம் அப்பணத்தை எவ்வெவ் வழிகளில் பயனோடு செலவழிக்கக் கூடும் என்று கவனத்துடன் சீர்தூக்கிப் பார்த்து அல்லது ஆழ்ந்து சிந்தித்து நாம் செலவழிப்பதில்லை. எடுத்துக்காட்டாக, வீடு ஒன்றைக் குடிக்கூலிக்கு அமர்த்தும்போது நாம் காட்டும் கவனம் நாம் தின்பண்டங்கள் வாங்குவதில் காணப்படுவதில்லை. தின்பண்டங்கள் வாங்கும்போது நாம் மனம்போனபடி செய்கிறோம். பகுத்தறிவு கொண்டு ஆழ்ந்து சிந்தித்து முடிவு செய்வதில்லை. ஆனால், வீடு அமர்த்தும்போது ஆழ்ந்து சிந்தித்துப் பகுத்தறிவுக்கேற்ற வகையிலேயே முடிவு செய்கிறோம். உணர்ச்சிவயப்பட்டோ, பழக்கம் காரணமாகவோ அல்லது பிறரைப் பின்பற்றியோ நாம் பெரும்பாலும் வாங்குகிறோம் அல்லது விளம்பரக்காரன் எழுப்பும் குரலுக்கு இணங்கி நாம் வாங்கிவிடுகிறோம். மேலும், ஒரு பண்டத்திற்கு அவசியமான விலைக்கு மிகுதியாகக் கொடுத்து வாங்குவது சாதாரணமாக பகுத்தறிவுடைமையாகாது. ஆயினும், அநேகமாக ஒவ்வொரு நாளும் நாம் பற்பல பண்டங்களை அவற்றின் விலைகளைக் கேட்காமலும்கூட வாங்கிவிடுகிறோம். இவற்றைவிட விலை குறைவாயுள்ள வகைகளைப்பற்றி ஆராய்ந்து அறிந்து வாங்குதற்கு நமக்கு அவகாசமோ பொறுமையோ யிருப்பதில்லை. சாதாரணமாக விலைகள் எங்குக் குறைவாயுள்ளன என்று கேட்டறிவதுகூட நமக்குத் தொல்லையாய்த் தோன்றுகிறது. ஆனாலும், சில சமயங்களில் பயணச் செலவுக்கு ஒரு காசு செலவழிப்பதைத் தவிர்ப்பதற்காக நடையில் செல்லும் செல்வந்தனைப் போல நாம் ஒரு சிறு பணத்தை மிச்சம் பிடிப்பதற்காக மிகையான தொல்லையை அனுபவிக்கவும் முற்படுகிறோம். சாதாரணமாக, நாம் பணச் செலவீட்டுக்கு ஒரு திட்டத்தை ஏற்படுத்திக்கொண்டு, அதன்படி செலவிடுவதில்லை. ஆடை, அணி வகைகளுக்கு இவ்வளவு, பொழுதுபோக்குக்கு இவ்வளவு, உணவுக்கு இவ்வளவு, சேமிப்புக்கு இவ்வளவு, மற்றவற்றிற்கு இவ்வளவு என்று ஒரு செலவுத் திட்டத்தை வகுத்துக்கொண்டு செலவழிப்பதில்லை. அதற்குப் பதில் ஒழுங்கின்றி பணமிருக்கும்வரை மனம்போனபடி செலவழிப்பதே நம்மில் பெரும்பாலோரின் வழக்கமாயிருக்கிறது. ஆனால், கவனமுள்ள குடும்பத் தலைவி எவளும் - குடும்பத் தலைவிதான் வீட்டின் பணப் பையை வைத்திருப்பவள் என்று எண்ணுவதுதான் பொருளாதார வல்லுநர்களின் வழக்கம் - மிக்க பகுத்தறிவுடன்தான் பண்டங்களின் பேரில் பணம் செலவழிக்கிறாள் என்றால் மிகையாகாது. இவ்வாறு சிக்கன மனிதனை (economic man) விட, சிக்கனப் பெண்ணே (economic woman) மிகையாக நம் காட்சிக்குப் புலப்படுகிறாள்!

நாம் எவ்வாறு தெரிவு செய்கிறோம் என்பது பொருளாதார ஆராய்வாளனுக்கு மிகவும் முக்கியத்துவமுடையதாகும். இத்தெரிவுகள் (choices) அல்லது விருப்பத்தேர்வுகள் (preferences) யாவும் எந்த அளவுக்குப் பகுத்தறிவால் எழுந்தவை (அஃதாவது அவை எந்த அளவுக்கு முன்பின் பொருத்தமுடையவை, எந்த அளவுக்கு அதனோடு தொடர்புடைய உண்மைகள் யாவும் தக்கவாறு சீர்தூக்கிப் பார்க்கப்பட்ட பின் எழுந்தவை) என்பது பொருளாதார ஆய்வாளனுக்குத் தெரிந்தால்தான் பணம் செலவழிப்பதிலும் பணம் ஈட்டுவதிலும், நாம் செய்கின்ற விருப்பத்தேர்வுகள் ஒவ்வொன்றின் முக்கியத்துவமும் என்ன என்பதை அவன் கூற இயலும். இதைத் தெளிவாக்க மேற்கோள் ஒன்றை எடுத்துக் கொள்வோம். விலை மிகுந்த சிகரெட் வகை ஒன்றைச் சிலர் தொடர்ந்து வாங்கிவருவாராயின் அப்படி அவர்கள் வாங்குவதற்குக் காரணம் யாது என்பதை ஆராய்ந்தறிவது பொருளாதார வல்லுநனுக்கு முக்கியமானதாகும். அந்தக் குறிப்பிட்ட வகை சிகரெட்டை அவர்கள் வாங்குவது அவர்களின் விருப்பத்தின் காரணமாகவா அல்லது இச்சிகரெட்டைப்போன்றே சுவையுடைய வேறு மலிவான சிகரெட் வகைகள் இருப்பதை அறியாததன் காரணமாகவா அல்லது 'விளம்பரங்கள் இச்சிகரெட் வகைக்கு அளித்துள்ள வெற்று மதிப்பின் கவர்ச்சியினாலா என்பது தெரிந்தாலன்றி, அச்சிகரெட்டை வாங்குவோரின் விருப்பத்தேர்வு குறித்து திட்டமாக ஏதும் கூறவியலாது. இவ்வாறு சிகரெட் பிடிப்போரின் உள்ளத்தே நிகழும் விருப்பத் தேர்வுகளின் அடிப்படை நமக்குத் தெரிந்தாலன்றி இத்தகைய விலையுயர்ந்த சிகரெட்டுகளை உற்பத்தி செய்து விற்பது என்பது சமூகத்திற்கு ஓர் இழப்பா (social waste) அல்லது நன்மையா என்பதைக் கூற முடியாது. இச்சிகரெட்டை வாங்குவோர் பகுத்தறிவின் காரணமாகவே அப்பொருளை வாங்குவாராயினும்கூட சமூகத்திற்கு ஒருவகையில் இழப்பு ஏற்படவும் கூடும். அப்பண்டத்தைத் தயாரித்து விற்கும் சர்வாதீனன் ஒருவன் அதன் விலையை மிகையாக உயர்த்தி விற்பானாயின் அதனால் சமூகத்திற்கு இழப்பே நேரிடும் என்பது சிந்தித்தால் புலப்படும். அவ்வாறன்றிப் பகுத்தறிவுக்குப் புறம்பாகவே நுகர்வோர் அப்பொருளை வாங்குவாராயின், அது நிச்சயமாக ஓர் இழப்பேயாகும். ஏனெனில், இதற்குச் சமமான சுவையுள்ள வேறு சிகரெட்டுகள் குறைவான விலைக்குக் கிடைக்கும்போது மிகையான விலை கொடுத்து இச்சிகரெட்டை வாங்குவது என்பது இழப்பேயன்றி வேறென்ன ?

பொருளாதாரத்தில் தெரிவு எப்போதும் பகுத்தறிவால் பெறப்படுவதாகும் என்றே கொள்கிறோம். இதனால்தான் தன்னுடைய

விருப்பங்களை (wants) நிறைவுபடுத்துவதில் பகுத்தறிவைத் தவிர, வேறென்றுக்கும் இடங்கொடாத மற்றோரின் நலன்களைப் பற்றிய கவலையேதுமில்லாத ஒரு மனிதனைச் 'சிக்கன மனிதன்' (economic man) என்று அழைக்கிறோம். எல்லா மனிதர்களும் இவ்வாறு சுய நலமும் பகுத்தறிவுமே தங்கள் கருத்தாகக்கொண்டவர்கள் என்று எண்ணுவது உண்மைக்குப் புறம்பான கற்பனையேயாகும் (abstraction). ஆயினும், பொருளாதார ஆய்வாளனுக்கு இதைத் தவிர வேறு வழியில்லை என்பதை நாம் உணர்தல் வேண்டும். இக் கொள்கைதான் மனித நடத்தையைப்பற்றிய முடிவுகள் எதுவும் செய்வதற்கு மிகவும் ஏற்றதாகும். இவ்வகையில் பொருத்தமான கொள்கை வேறு எதுவும் பொருளாதார இயலாருக்கு இல்லை எனலாம். இவ்வாறு பகுத்தறிவு, சுயநலம் இவ்விரண்டையும் அடிப்படை உண்மைகளாகக் கொண்டால்தான் மனிதர்கள் ஒரு பணத் தூண்டுதலுக்கு உட்படும்போது அவர்கள் எவ்வாறு நடந்துகொள்வார்கள் என்பதைப்பற்றி நாம் முன்னறிவது (predict) சாத்தியமாகும். மனிதர்களின் செயல், எதிர்செயல்பற்றிய ஒரு பகுத்தாய்வும் (analysis) செய்வதியலும். எடுத்துக்காட்டாக ஒரேவகைப் பண்டங்கள் வெவ்வேறு விலைகளுக்கு விற்கப்படுவதையும், ஒரே வகை வேலைகளுக்கு வெவ்வேறு ஊதியங்கள் கொடுக்கப்படுவதையும் எடுத்துக்கொள்வோம். இச்சூழ்நிலையில் மற்றவை மாறுதிருப்பின் (other things being equal) மனிதர்கள் குறைந்த விலையுள்ள பண்டங்களையும், உயர்ந்த ஊதியமுள்ள வேலையையும்தான் பெற்றுக்கொள்ள முனைவர் என்பது திண்ணம். இத்தகைய பொதுவான கூற்றுகள் (generalisation) அல்லது பொது விதிகள் காண்பதற்கு மனிதப் பண்பைப்பற்றி மேற்கூறப்பட்டதான கொள்கை (assumption) எவ்வளவு இன்றியமையாதது என்பது விளங்கும்.

மனிதர்கள் பகுத்தறிந்தே பொருளாதார செயலில் இறங்குகிறார்கள் என்று நாம் கொள்ளவில்லையாயின், எவ்விதப் பொருளாதாரப் பொது விதிகளையும் நாம் வகுக்க இயலாது. மனிதர்கள் பகுத்தறிவுக்குப் புறம்பாகவே (irrational) செயலில் ஈடுபடுகிறார்கள் என்று கொண்டால், பொருளாதார ஆய்வுகளும் முடிவுகளும் முற்றிலும் சாத்தியப்படாமற் போய்விடும். ஆகவேதான் மனிதர்கள் செய்கின்ற தெரிவு (choice) ஆழ்ந்தாராய்ந்தும் (deliberate) பகுத்தறிவிற்கிணங்கியும் (rational) தீர்மானிக்கப்படுபவையேயாகும் என்று நாம் ஆரம்பத்திலேயே கொள்ளவேண்டியுள்ளது. ஆயினும், மனித நடத்தையில் உணர்ச்சித் தூண்டுகை, பழக்கம், கிளர்ச்சியின்மை (impulse, custom, and inertia) போன்ற காரணக் கூறுகளின் செல்வாக்கை நாம் புறக்கணிப்பதற்கில்லை. அவற்றின் பங்கையும் நாம் கணக்கிலெடுத்துக்கொள்வதாகவே இருக்க

வேண்டும். இத்தகைய தெரிவின் அடிப்படையான மனித உளப் பாங்கை நுணுகி அறிவதைப் பின்னர் வைத்துக்கொள்வோம். ஏனெனில், அதை அறிதற்கு நாம் நம்முடைய எதிர்நோக்குத் திறன்கள், அவாக்கள் (expectations and desires) இவ்விரண்டை யும் உருவாக்கும் காரணங்கள் யாவை என்று ஆழ்ந்து ஆராய வேண்டியிருக்கும். அத்துடன் நம்முடைய விருப்பங்களுக்கு எவை அடிப்படையான காரணங்கள் என்றும், எவ்வ மேலீடானவை (superficial) அல்லது வழக்காருனவை (conventional) என்றும் நாம் பிரித்தறியவேண்டியிருக்கும். ஆகவே, இக்கடினமான ஆய்வுகளை ஆரம்பத்தில் நாம் புறக்கணித்துவிட்டு மக்களின் அவாக்களை உண்மையென அப்படியே ஏற்றுக்கொண்டு, தெரிவு பகுத்தறிவிற்கிணங்கியே செய்யப்படுகிறது (rational) என்று கொள்வதுதான் நலமாயிருக்கும்.

பிரிட்டனிலுள்ளது போன்றதொரு பொருளாதார அமைப்பில் (èconomic system) தெரிவு பெரும்பாலும் தனிப்பட்ட மனிதரின் தீர்மானமேயாகும். அத் தனிமனிதரின் விருப்பத் தேர்வுகளே (preferences) நாட்டில் என்ன பண்டம் உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டும், எப் பண்டத்தின் உற்பத்தி தேவையில்லை என்று தீர் மானித்துவிடுகின்றன. சிறிது விளக்கமாகக் கூறுவதாயின் 'அ' என்ற பண்டத்தை வாங்குவதற்கு செலவழிக்கப்படும் ஒவ்வொரு காசும் அப் பண்டத்தின் உற்பத்திக்கு ஆதரவான வாக்காகும் (vote); அதேபோல 'ஆ' என்ற பண்டத்தை வாங்குவதற்குத் தெரிவிக்கப்படும் மறுப்பு ஒவ்வொன்றும் அப்பண்டத்தின் உற்பத் திக்கு எதிரான வாக்கு ஆகும். இவ்வாறு சந்தையில் விற்பனைக் குப் போட்டியிடும் பண்டங்களுக்கிடையே தனிப்பட்ட நுகர்வோர் கள் (individual consumers) செய்யும் சுயேச்சையான தெரிவுகள் தாம் (free choice) என்னென்ன தொழில்களைச் சமூகத்தில் இலாப கரமாக நடத்த முடியும் என்பதையும் தீர்மானித்துவிடுகின்றன. ஆகவே, இலாபம் கிடைக்காத தொழில்கள் தொடர்ந்து நடத்தப் படுவதற்கில்லை. மிகுதியாக இலாபம் கிடைக்கின்ற தொழில்களில் உள்ள கவர்ச்சியால், பல புதிய நிறுவனங்கள் இத்தொழில்களில் நுழைவதனால் போட்டி ஏற்படுகின்றது. இதனால், மக்களின் விருப் பங்கள் முன்னைவிட அதிகமான அளவுக்குத் திருப்தி பெறவும் முடி கின்றது. நுகர்வோர் அளிக்க முன்வருகின்ற விலைகளே அவர் களின் விருப்பங்களைக் காட்டும் கண்ணாடிகளாகும். இத்தகைய நிலையானது போட்டி நிலவக்கூடியதும் அப்போட்டியும் உறுதியா யுள்ளதுமான ஒரு சமூகத்தில்தான் ஏற்படக்கூடும். இல்லை யானல் நுகர்வோர்கள் விரும்புவதும் அவர்கள் விலைகொடுத்து வாங்கத் தயாராயிருப்பதுமான ஒருபண்டம் உற்பத்திச் சர்வாதீனத்

தின் காரணமாக, நுகர்வோருக்கு வேண்டிய அளவு கிடைக்காமல் போகவுங்கூடும். உயர் விலைகளைக் கொடுக்க முன் வருதல் மூலம் அவர்கள் அப்பண்டத்தின் மிகுதி உற்பத்திக்கு வாக்களிக்கத் தயாராக இருக்கின்றனர் என்பது உண்மையே. ஆயினும், இத்தேர்தல் சர்வாதீன உற்பத்தியாளனால் அவமதிக்கப்படுகிறது. இருந்தும் சர்வாதீன உற்பத்தியாளனுக்கு எதிராக நின்று அவனுடன் போட்டியிட எவரும் முன்வருவதில்லை. இந்நிலையில் தான் சர்வாதீனன் பிறர் தன் தொழிலில் நுழைவதைத் தடுப்பதன் மூலம் தன் பண்டத்தில் மிகையான பற்றுக்குறை நிலையைத் தொடர்ந்து நீடிக்கச் செய்ய முற்படுகின்றான். இவ்வாறே அவன் தான் உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்தில் மிதமிஞ்சிய பற்றுக்குறையை உண்டாக்கி அதன்வாயிலாக மிகையான இலாபங்களைச் சர்வாதீனன் ஈட்டிக்கொள்கிறான்.

மேற்கூறியவற்றிலிருந்து ஒன்று விளங்கும். அதாவது நம் நாடு போன்ற நாடுகளிலெல்லாம் மக்களின் நலத்திற்கும் அவர்களின் அவசியத்திற்கும் மிகவும் ஏற்ற தொழில்கள் எவை? அத்தொழில்களும் பண்டங்களை எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்ய வேண்டும்? என்பன போன்ற முடிவுகளை அரசாங்கம் தீர்மானிப்பதில்லை. இங்கெல்லாம் நாட்டின் திட்டக் குழு (central planning authority) எதுவும் இம்முடிவுகளைச் செய்வதற்குப் பதிலாக அவை யாவும் அங்காடிகளில்தான் (markets) தீர்மானிக்கப்படுகின்றன. நுகர்வோர்கள் தங்கள் விருப்பத் தேர்வுகளிலும், வாங்குகைகளிலும் செய்யும் மாற்றங்களுக்கு ஏற்றாற்போல ஒரு தொழில் விரிவடையவும் மற்றொன்று சுருங்கவும் செய்கிறது. நாட்டின் உற்பத்தி வளங்களைப் பல்வேறு தொழில்களுக்கிடையே பகிர்ந்து கொடுக்கத் திட்டக் கமிஷன் (Planning Commission) எதுவும் இம்முறையில் இல்லை. ஆகவே, இந்நாடுகளில் நுகர்வோரின் செலவீடு காட்டும் திசைகளிலேயே நாட்டின் உற்பத்தி வளங்கள் பாய்கின்றன என்றால் மிகையாகாது.

தனி மனிதனுக்கு இத்தகைய தெரிவு சுயேச்சை (freedom of choice) இருக்க வேண்டியது விரும்பத்தக்கதுதானா என்ற கேள்வி நியாயமானதே. ஒருவேளை நுகர்வோர்கள் பகுத்தறிந்து தீர்மானிப்பவராய் இல்லையாயினும் அல்லது அவர்கள் போட்டியிடும் இரு பண்டங்களுக்கிடையே தராதரமறிந்து முடிவுக்கு வர இயலாதவர்களாயினும்கூட இச்சுயேச்சை மிகவும் விரும்பத்தக்கதாகும். ஏனெனில், இதைத் தவிர வேறு சிறந்த முறை எதுவும் இருக்க முடியாது. மக்களுக்கு வேண்டிய என்னென்ன பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யவேண்டும், என்னென்ன பணிகளை மக்கள்

ஏற்கும்படி அவர்களை அழைக்கவேண்டும் என்பவற்றையெல்லாம் முடிவு செய்யும் அதிகாரத்தை நாட்டுத் திட்டக் கமிஷன் ஒன்றிடம் ஒப்படைப்பது மிக்க நன்மையுடையதாகுமா? சாதாரண மனிதனுக்கு அவனுடைய நாட்பணி ஒதுக்கப்படுவது போலவே அவனுடைய நாள் உணவும் அவனுக்கு ஒதுக்கப்படுதல் வேண்டுமா? யாரிடம் இத்தகைய தெரிவுகளும் தீர்மானங்களும் விடப்பட வேண்டும்? சமூகத்தின் எந்தக் கருவிகள்மூலம் (agencies) இத் தீர்மானங்கள் உருவாகவேண்டும்? இவை போன்ற பற்பல கேள்விகளுக்கும் விடை காணும் பொறுப்பு, பொருளாதார வல்லுநனுடையதாகும்.

பொருளாதாரத்துக்கு ஒரு துல்லியமான (அல்லது சரி நுட்பமான) விளக்கம் (A more precise definition of economics)

பொருளாதாரத்தின் கவனம் பணமன்று, பணத்தின் பயனோடு தொடர்புடைய பரிவர்த்தனை, பற்றுக்குறை, தெரிவு முதலியவைகளே என்று இப்போது நாம் அறிந்துகொண்டோம். ஆகவே, முன்னர் பொருளாதாரத்திற்கு நாம் கொண்டிருந்த விளக்கமாகிய மனித வாழ்க்கையில் பணத்தின் பங்கைப்பற்றிய ஆய்வே பொருளாதாரம் என்பதனை இப்போது அதற்கேற்ப மாற்றி அமைத்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கிறது. ஆகவே, பொருளாதாரத்தின் மூலக் கூறுகளை (roots) ஆழ்ந்து உணர்த்தக்கூடியதான மிக நுட்ப விளக்கமொன்றை நாம் காணவேண்டியது அவசியமாகும். ஆனால், இந்நிலையில் ஒரு வினா எழுகிறது. பொருளாதாரத்தின் மூலக் கூறுகளில் எதை முக்கியமானதாகக் கருதுவது? என்பது சிந்தனைக் குரியதாகிறது. சில வல்லுநர்கள் பரிவர்த்தனை மிகவும் முக்கியமெனக் கருதுகின்றனர். மற்றவர்களோ பற்றுக்குறையையும் தெரிவையும் முக்கியமானவையெனக் கருதுகின்றனர். முன்பு பரிவர்த்தனைபற்றிக் கூறியவற்றைக்கொண்டு பரிவர்த்தனை செய்து கொள்வது பண்டங்களின் பற்றுக்குறையைச் சமாளித்துக் கொள்ளும் ஒரு வழியேயாகும் என்று தோன்றவுங்கூடும். அப்படியாயின் பற்றுக்குறை நிலையும் அதன் விளைவுகளுமே பொருளாதார ஆய்வின் தொடக்கம் என்றும் எண்ணக்கூடும். ஆனால், இவ்வெண்ணம் தவறுகுமென்பது எடுத்துக்காட்டால் விளங்கும். ராபின்சன் குருசோ (Robinson Crusoe) வகைச் சமூகம் ஒன்றில் நாம் வாழ்வோமாகில், அங்குப் பற்றுக்குறை நிலையும் தெரிவு சுயேச்சையும் காணப்படலாம். ஆயினும், பொருளாதார வல்லுநனின் ஆய்வுக்குரிய பிரச்சினைகள் எவையும் அங்கு எழாமலிருக்கக் கூடும் என்பதை நாம் நன்கு உணர்ந்துகொள்ளுதல் வேண்டும். அத்தகைய சமூகத்தில் ஒவ்வொருவரும் அவரவர் தோட்டத்தைப் பயிர் செய்வதிலும், அவரவருக்கு அவசியமானவற்றை உற்பத்தி

செய்துகொள்வதிலுமே தீவிரமாக முனைந்து ஈடுபட்டிருப்பார்கள். ஆதலால், அவர்கள் தங்கள் அண்மையில் வாழ்வோரிடம்கூட (neighbours) பரிவர்த்தனையிலீடுபட அவர்களுக்கு அவகாசமில்லாதிருக்கும். அன்றி, நாம் வாழும் சமூகம் கிறிஸ்துமஸ் பண்டிகை அன்பளிப்பு முறை அடிப்படையில் அமைந்ததொன்றாய் (Society organised on a Christmas Presents principle) இருக்கக்கூடும். அப்படியாயின் ஒவ்வொருவரும் தான்தான் உழைத்துப்பெற்றதைப் பிறருக்கு அன்பளிப்புச் செய்து, பிறர் அளிக்கும் அன்பளிப்புகளைப் பெற்று வாழும் ஒரு நிலைதான் அங்கு நிலவுவதாயிருக்கும். இத்தகைய சமூகங்களின் வாழ்க்கையில் எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளாதாரப் பிரச்சினையும் எழுதல் சாத்தியமா என்றால் சாத்தியமில்லை என்றே கூறவேண்டும். இம்மாதிரியான சமூகங்களில் தவறுகளுக்கும், இழப்புகளுக்கும், பிழைக் கணக்குகளுக்கும் இடமுண்டாயினும் பரிவர்த்தனை முறையில் தோன்றும் பிரச்சினைகள் எவையும் அங்குத் தோன்றா என்பது திண்ணம். மேலும், சுங்க வரிகள், வேலையின்மை, வரி விதிப்பு, இவைபோன்ற பிற பிரச்சினைகளுக்கும் அங்கு இடமில்லை.

கிறிஸ்துமஸ் பண்டிகை அன்பளிப்பு முறை சமூகத்தில் ஒவ்வொருவர் தெரிவும் மற்றோரால் செய்யப்படுவதாயிருக்கும். ஒவ்வொருவரும் தனக்குப் பிறர் அளிக்கும் பண்டங்களைக் கொண்டே தன் வாழ்க்கையை நிறைவுபடுத்திக்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். செலவுக்கு ஏற்ப வரவைச் சரி செய்து கொள்ள வேண்டிய தொல்லையின்றி அவரவர் தன் சொந்த பொழுதுபோக்குக்கான தொழிலில் (hobby) தன் நேரம் முழுவதையும் செலவிட முடியும். ஆகவே, அச்சமூகத்தில் பொருளாதாரப் பிரச்சினைக்கே இடமில்லை. இது இவ்வாறிருக்க, ராபின்சன் குரூசோ முறை வாழ்வில் இதைவிடச் சிறிது அதிகச் சங்கடமளிக்கக்கூடிய பிரச்சினைகள் அவருக்குத் தோன்றக்கூடும். குரூசோ தன்னந்தனியே வாழும் நிலையிலுள்ளவனாதலால் பரிவர்த்தனை அவனுக்குச் சாத்தியமன்று. ஆயினும், அவனுக்குள்ள பண்டப் பற்றுக்குறை நிலையில் அவன் தெரிவு (choice) செய்து கொள்ளுதல் இயலும். பரிவர்த்தனை சாத்தியமில்லாதபோது மனிதர்கள் தங்கள் விருப்பங்களை எவ்வாறு நிறைவேற்றிக்கொள்ள முயல்கிறார்கள் என்பதற்குக் குரூசோவின் வாழ்வு நல்லதொரு எடுத்துக்காட்டாகும். ஆகவே, ஒருவகையில் குரூசோவின் பிரச்சினைகளைப்பற்றிய ஆய்வு, பின்னர் பரிவர்த்தனையைப்பற்றிய ஆய்வுக்குத் துணை செய்யத் தகுந்ததொரு தொடக்கமாகக் கருதப்படலாம். ஆனால் ஒன்று, குரூசோ அவன் வாழ்க்கையில் சிக்கனத்தைக் கடைப்பிடிப்பதில் என்ன வெற்றி பெறுகிறான் என்பது பொருளாதார வல்லுநனுக்கு, பொருளாதார

வல்லுநன் என்ற முறையில், உரியதொரு பிரச்சினை அன்று. எவ்வாறெனில், ஒரு மனிதன் தன்னுடைய வருமானத்தின் முழுப் பயனையும் எப்படிப்பட்ட செலவீட்டின்மூலம் பெறுகிறான் என்றோ அவன் தன்னுடைய நேரத்தை எப்படிச் செலவிடும்போது மிக்க பயனடைகிறான் என்றோ கூறுதற்குப் பொருளாதார வல்லுநன் வேண்டுவதில்லை. ஒரு கணக்காயனோ ஒரு மெய்ஞ்ஞானியோ (philosopher) தான் அதைக் கூறவேண்டும். இத்தகைய செலவுக் கணக்கீட்டுத் துறையில் பொருளாதார வல்லுநன் மற்றவர்களைவிட எவ்வகையிலும் சிறந்தவனன்று. சிக்கன முயற்சி பிறரைப் பாதிக் காதவரை அது பொருளாதார வல்லுநனுக்குரிய பிரச்சினையாகாது. ஆனால், தனி மனிதனின் சிக்கனச் செயல் (economising) சமூகத் தின் வாழ்க்கையைப் பாதிக்கக்கூடியதாய் எப்போது ஆகிவிடு கிறதோ (takes on a social aspect) அப்போது அப்பிரச்சினை பொருளாதார வல்லுநனின் ஆய்வுக்கு உரியதாகிவிடுகிறது. அதாவது நாம் சிக்கனம் செய்ய எடுத்துக்கொள்ளும் முயற்சிகள் எப்பொழுது சமூகத்தில் பிறர் செய்யும் சிக்கன முயற்சிகளோடு மோத ஆரம்பிக்கின்றனவோ அப்போது அவை பொருளாதார வல்லுநனின் கவனத்திற்கு உரியனவாக ஆகின்றன. எடுத்துக் காட்டாக, நம் சொந்த வாழ்வில் நாம் செய்யும் சிக்கன முயற்சி யைக் கூறுவோம். நாம் நம் சொற்களையும், நம் பொறுமையையும், நம்முடைய பந்தடிக்கும் மட்டையையும், இதுபோன்ற பிறவற்றை யும் சிக்கனமாக ஆளுதற்கு (economise) பொதுவாக முயற்சி செய் கிறோம். எனினும், இவையெல்லாம் பொருளாதாரப் பிரச்சினை களாக மாட்டா. காரணம் தனி மனிதர்களின் பிரச்சினைகள் எவையும் சமூகத்தில் எவ்வித எதிர்-விளைவுகளையும் (repercussions) தோற்றுவிப்பதில்லை. இவ்வாறு பார்த்தால் நம்மைத் தனிமையில் சந்திக்கும் நம் சொந்தச் சிக்கனப் பிரச்சினைகள் யாவும் பொருளா தாரப் பிரச்சினைகளாகிவிட முடியாது.

மேற்கூறியவற்றிலிருந்து ஒன்று விளங்கும். பொருளாதார இயலுக்கு அளிக்கப்படும் எந்த ஒரு விளக்கமும் (definition) பற்றாக் குறையையும் (scarcity), பலவற்றிடையே தெரிவையும் (choice between alternatives) மட்டுமே கொண்டு அமைக்கப்படும் ஒன்றாக இருக்கக்கூடாது. மேலும், மேற்கூறப்பட்ட வகையில் பொருளா தாரத்தின் சமூகக் கூறு (social aspect) வெளிப்படும் வண்ணமே இவ்வியலின் எந்த விளக்கமும் அமையவேண்டும். இவ்வகையில் அமைக்கப்படக்கூடிய விளக்கத்திற்கு மாதிரியாக (possible definition) பின்வரும் விளக்கத்தைக் காட்டலாம். பற்றாக்குறை நிலையில் மக்கள் எவ்வாறு தங்கள் தேவைகளை நிறைவுபடுத்திக் கொள்ள முயற்சி செய்கிறார்கள் என்பதையும், இம்முயற்சிகள்

எவ்வாறு பரிவர்த்தனை மூலமாக ஒன்றையொன்று பாதிக்கின்றன என்பதையும் ஆராய்கின்றதொரு சமூக இயலே பொருளாதார மெனப்படும்.

பொருளாதாரமும் பிற இயல்களும்

மேற்கூறிய வகையில் பொருளாதாரத்தின் இலக்கணத்தைச் சரி நுட்பமாக வகுக்க முற்படுவதைக்கொண்டு, பொருளாதாரத்திற்கும் அதனோடு தொடர்புடைய மற்ற இயல்களுக்குமிடையே திட்டவட்டமானதொரு எல்லைக்கோடு இருக்கிறது என்று எண்ணுவோமாகில் அது தவறாகும். நம்முடைய விருப்பங்களையும் அவற்றின் நிறைவையும் ஆராய்கின்ற மற்றப் பல இயல்களோடு பொருளாதாரத்திற்கு நெருங்கிய தொடர்புண்டு. இவற்றிடையே அறுதியிடப்பட்ட வரம்புகளும் இல்லை. இவ்வகையில் உளவியல் (Psychology), அறவியல் (Ethics), விளம்பரத்துறை (Advertising) போன்ற பிற அறிவுத் துறைகளுக்கும் பொருளாதாரத்திற்கு மிடையே பொதுவானதொரு எல்லைதான் காணப்படுகிறது. இத் தொடர்பை விளக்குதற்கு சிகரெட் பிடிப்பதை மேற்கோளாக எடுத்துக்கொண்டு விவரிப்போம்.

அறவியல் (Ethics): முதலாவது அறவியலுடன் பொருளாதாரத்திற்குள்ள தொடர்பை ஆராய்வோம். நான் என் பெற்றோரின் விருப்பத்திற்கு மாறாக சிகரெட் பிடிக்க விரும்புவதாகவோ, மக்கள் நிறைந்ததொரு ரயில் பெட்டியில் சிகரெட் பிடிக்க எண்ணுவதாகவோ வைத்துக் கொள்வோம். இக்குறிப்பிட்ட நிலையில் நான் சிகரெட் பிடிப்பது சரியா அல்லது தவறா? என்ற வினாவை எழுப்பினால் இவ்வினாவிற்கு விடை காண அறவியலுக்குத்தான் செல்ல வேண்டியிருக்கும். ஏனெனில், இத்தகைய விருப்பங்களின் ஒழுக்கப் பண்பைக் (moral aspect) குறித்து ஆராய்வது அறவியலின் அலுவலேயாகும். இவ்வினாவை விட்டு, அடுத்து சிகரெட் பிடிக்கும் பழக்கமே தவறானதாகுமா என்ற வினாவை நான் எழுப்பின், அதற்கு விடைகாண பொருளாதாரம், அறவியல் இவ்விரண்டையுமே நான் நாட வேண்டியதாகிவிடுகிறது. இவ்வாறு சிகரெட் பிடிப்பது சரியா, தவறா என்று நான் முடிவு செய்வதானால் புகை பிடிப்பதனால் ஏற்படக்கூடிய எல்லா விளைவுகளையும் நான் முழுவதும் அறிந்திருந்தாலன்றி அது இயலாது. புகை பிடிப்பதனால் ஏற்படும் விளைவுகளைப்பற்றி அறிந்து கொள்வதற்கு நான் ஒரு பொருளாதார வல்லுநரையும் கலந்து ஆராய வேண்டியிருக்கும். பொருளாதார நோக்குடன் பார்க்கின் புகை பிடித்தல் தவறானது என்று கூற அஞ்ச வேண்டியிருக்கும். ஏனெனில், எல்லோருமே புகை பிடிப்பதை விட்டுவிடுவாராயின் நாட்டில் வேலையின்மை மிகவும் பெருக நேரிடும். இத்தீங்கு எத்தகையது? இக்கேட்டிற்கு

என்ன முக்கியத்துவமளிப்பது? என்பவற்றை மதிப்பிட எனக்குப் பொருளாதார வல்லுநன்தான் துணைபுரியக்கூடும்.

மேற்கூறியவாறு ஒழுக்கப் பிரச்சினைகள் நம்மைப் பின்னர் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்கும் இழுத்துச் செல்வது போலவே பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளும் சில சமயங்களில் ஒழுக்கப் பிரச்சினைகளில் போய் முடியக்கூடும். இவ்வகையில் பார்த்தால் எந்த ஒரு பொருளாதாரப் பிரச்சினைபற்றிய விவாதத்தையும் அறவியல் அல்லது ஒழுக்கவியல் சார்ந்த முடிவுகளிலிருந்து முற்றிலும் விலக்கி விடுதல் எளிதல்ல என்பது விளங்கும். இதற்கொரு எடுத்துக் காட்டு கூறலாம். சிகரெட்டுகள் அவைகளின் உற்பத்திச் செலவைவிட மிகையான விலைக்கு விற்கப்படுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அப்படியாயின் ஏன் அவை மிகையான விலைக்கு விற்கப்படுகின்றன? என்று நான் வினவினால், அக்கேள்விக்கான விடை முற்றிலும் பொருளாதாரத்திற்குட்பட்டதேயாகும். அப்பிரச்சினை உண்மையில் ஒரு தூய பொருளாதாரப் பிரச்சினையேயாகும். ஆனால், அதை விட்டுச் சிகரெட்டுகளுக்கு மிகுதியான விலைகளை வாங்குவது நியாயந்தானா? என்றோ; சிகரெட்டுத் தொழிற்சாலையில் ஊழியம் செய்யும் பெண்களுக்கு மிகக் குறைவான கூலிகளைக் கொடுத்து அந்நிறுவனத்தின் நிர்வாக இயக்குநருக்கு மட்டும் (Managing Director) அக்கூலியைப் போன்று பத்து மடங்கு மிகையான ஊதியமளிப்பது சரியாகுமா? என்றோ, அல்லது பிரிட்டிஷ் சந்தையில் வர்ஜீனியா புகையிலைக்கும், பேரரசு நாடுகளின் புகையிலைக்கும் (Empire Tobacco) ஒரேமாதிரியான சலுகையளிப்பது நாட்டுக்கு நன்மையளிப்பதா? என்றோ, அல்லது இது போன்ற கேள்விகளையோ நான் கேட்கின், இவற்றிற்குத் திருப்திகரமான விடைகள் எனக்குக் கிடைக்க வேண்டுமாயின் நான் செய்ய வேண்டுவது ஒன்றுளது. அதாவது, எதை நான் நேர்மையானது (fair) என்றும், சரியானது (right) என்றும், அல்லது பொது நலத்திற்குகந்தது என்றும் கருதுகிறேன் என்பதை முதலில் தெளிவாக்கிவிட வேண்டும். நேர்மை, நீதி (fairness and justice) என்பவை யாவை என்று திட்டவட்டமான விதிகளை அல்லது கொள்கைகளை வகுத்துக்கொண்டிருந்தாலன்றி, முற்கூறிய வினாக்களுக்கு நான் திருப்தியளிக்கும் விடைகளைப் பெறவியலாது. நடைமுறை உலகில் இவ்வாறு ஒழுக்கப் பிரச்சினைகளும், பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளும் ஒன்றோடொன்று பின்னிக் கிடக்கின்றனவாதலின்; அவற்றை முற்றிலும் பிரித்துவிடும் முயற்சி வெற்றி பெறுவது கடினம். எந்த ஒரு பிரச்சினையையும் கூறுகளாக்கி இக்கூறு ஒழுக்கம் சார்ந்தது, இது பொருளாதாரத்தைச் சார்ந்தது என்று கூறிவிடலாம். எனினும், அப்பிரச்சினைக்குத்

தீர்வு காணும்போது இக்கூறுகளை ஒன்ருக்கிப் பிரச்சினையை முழுவதுமாகத்தான் ஆராய்ந்து முடிவு காண வேண்டியிருக்கும். பொருளாதார வல்லுநர்கள் தங்கள் பகுத்தாய்வில் ஒழுக்கத்துறைக் கருத்துகளை (இங்கு ஒழுக்கத்துறைக் கருத்துகளை எளிதில் அறுந்து விடக்கூடிய நூலிழைகளுக்கு ஒப்பிடலாம்; ஏனெனில், இவை பொருளாதார வல்லுநர்களின் கருத்து வேறுபாட்டால் அடிக்கடி தெறித்துவிடுவதாகும்) அனுமதிப்பதற்கு எவ்வளவுதான் விருப்பமில்லாதிருப்பினும் அவர்கள் இக்கருத்துகளையும் கலந்தாராயாவிட்டால் மற்றவர்களுக்குப் பயன்படக்கூடியவையும், பிறர் இவ்வல்லுநர்களிடம் கோருபவையுமாகிய அறிவுரைகளை அல்லது ஆலோசனைகளை இவர்கள் அளிக்கவியலாது என்பது திண்ணம். தத்துவ இயலின் மேலங்கியை அணியாது பொருளாதாரவியலின் எழுச்சியற்ற சட்டையைமட்டும் புனைந்தே அவர்கள் நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பு எப்படி இயங்குகிறது என்பதை விளக்கி விடக்கூடும். ஆனுல், இவ்வமைப்பை எவ்வாறு இன்னும் சீரியதொரு முறையில் செயல்புரியச் செய்யலாம் என்பதைக் கூற தத்துவ இயலின் மேற்சட்டையைத்தான் அவர்கள் அணிந்தாக வேண்டியிருக்கும். இதை அணியாதவர்கள் அறிவொளி (light) தரக்கூடுமாயினும், வாழ்க்கை முன்னேற்றத்திற்கான பொருட்பலனை (fruit) அளிக்கவியலாது; ஆனுல், இப்பலன் கருதித்தான் பெரும்பாலான மக்கள் பொருளாதாரவியலை நாடுகின்றனர் என்பதை இவ்வியல் வல்லுநர் அறியவேண்டும். பொருளாதாரவல்லுநன் ஒருவன் தன்னிடமிருந்து மக்கள் எதிர்பார்க்கும் இத்தகைய ஆலோசனையை அளிக்க முன்வந்தவுடனேயே அவன் பிறிதொருவனுக மாறிவிடுகின்ருன் என்றே தோன்றலாம். ஓநாயின் தோலைப் போர்த்திய ஆடு போன்று அவன் தத்துவ ஞானியின் உடையணிந்த ஒரு பொருளாதார வல்லுநனுகவே காட்சிக்குப் படலாம். இருப்பினும் இத்தத்துவ ஞானியின் வேடத்தைப் பொருளாதார வல்லுநர் மறைவாக வகிக்காது, நேரடியாகவும் பகிரங்கமாகவும் வகித்தேயாகவேண்டும். இல்லையேல் பொருளாதார வல்லுநனின் முடிவுகள் மக்களுடைய கவனத்தையும் மதிப்பையும் பெற முடியாமல் போய்விடும்.

, அரசியல் (Politics): அரசியலுக்கும் பொருளாதாரத்துக்குமிடையே எல்லை வகுப்பதும் தொல்லை தருமொன்ருகும். இவை ஒவ்வொன்றின் அறிபொருளும் (subject - matter) வெவ்வேருகத் தோன்றினும், நடைமுறையில் இவ்விரண்டு இயல்களையும் பிரித்து அறுதியிடுவது கடினமாகும். அரசியலும் நம் விருப்பங்களை ஆராய்கின்றஇயலேயாகும். ஆனுல், அது பண்டங்களுக்கும் சேவைகளுக்குமுள்ள நம் விருப்பங்களைஆய்வதில்லை. அதற்குப் பதிலாக, சமத்

துவம் (Equality), நீதி (Justice), சமூக அமைதி (Order) முதலிய அரசியல் விருப்பங்களைத்தான் அது ஆராய்கிறது. இம்மாதிரியான விருப்பங்கள் நாம் முன்னர்க்கண்ட பற்றுக்குறைத் தொல்லை நீக்கப் படுவதால் நிறைவு அடைவன அன்று. மக்களைக் குறிப்பிட்ட முறை களில் நடந்து கொள்ளச் செய்வதாலேயே (behave in certain ways) இவ் விருப்பங்கள் நிறைவேறக்கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, நாம் அமைதியை விரும்பின் அதை நிலைநிறுத்துதற்குச் சமூகத்தின்பேரில் சில ஒழுங்குமுறைநடத்தைகளை நாம் காட்டமாகச் சுமத்த வேண்டி யிருக்கிறது. இதனாலேயே மக்கள் அவர்கள் விரும்பியபடி நடக்க நாம் அனுமதிப்பதில்லை; சட்டமியற்றி அவர்களுக்கு ஒருசில உரிமைகளை அளிக்கின்றோம்; மற்றச் சில உரிமைகளை மறுக்கின் றோம். புகைபிடிப்பதைத் தடுத்து ஒரு சட்டம் இயற்றப்படின், அச் சட்டத்திற்குக்காரணவிளக்கம் (justification) அளிக்கவேண்டுவது அரசியல் தத்துவ ஞானியின் (political philosopher) பொறுப்பாகும். ஆனால், இத்தகைய தடையைப் புகை பிடித்தல் போன்ற வேறு பல துறைகளிலும் நடைமுறைக்குக் கொண்டு வந்தால், அது மக்கள் பொதுவாக ஏற்றுக் கொள்வதாயிருக்குமா என்று ஆராய்வது அரசியல் வல்லுநனின் பொறுப்பாகும். ஆயினும், அவன் பொருளா தாரத்தைப் பற்றிக் கொஞ்சமாயினும் தெரிந்திருந்தாலன்றி, இதைப்பற்றிய ஒரு முடிவுக்கு வருதல் கடினமாயிருக்கும். அடுத்தாற் போல் புகைபிடித்தலை முழுவதுமாகத் தடைசெய்வதற்குப் பதில் புகை பிடிப்பதன்பேரில் கடுமையான வரி ஒன்றை விதிக்க எண்ணி னால், இதைப்பற்றிய ஒரு முடிவுக்கு வருவதற்கும் பொருளாதார அறிவு மிகவும் இன்றியமையாததாகும். இறுதியாக, நிதி அமைச் சர் புகையிலையின்மேல் வரியை உயர்த்தவும், புகையிலைச் சாகு படிக்கு ஊக்கக் கொடையொன்று (subsidy) அளிக்கவும், ஆலோ சனை தேவைப்பட்டால் அதற்கு அவர் ஓர் அரசியல் ஞானியை நாடமாட்டார். பொருளாதார வல்லுநரைத்தான் அவர் கலந்தா ராயவேண்டிவரும். இத்தகைய பிரச்சினைகளின்மீது தன் அறி வுரையை வழங்குகையில் பொருளாதார வல்லுநர் எவரும் முன்னர் நாம் கூறியது போலவே இரட்டை உருவில் செயலாற்றுபவராயிருப் பார். காரணம், இவரிடம் வரும் சிக்கல்கள் யாவும் பொருளாதாரக் கூறுகளை மட்டுமன்றி, அரசியல் சார்பான கூறுகளையும் கொண்ட தாகவே இருக்கும்.

மேற்கூறிய வகையில் அரசியல் பொருளாதாரப் பிரச்சினை களின் பிணைப்பு எந்த அளவுக்குப் பரந்து காணப்படலாம் என்பதை உணர்ந்து கொள்ளுதற்கு ஒரு மேற்கோள் கூறுவோம். ஒரு நாட் டில் என்ன பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வது, அப்பண்டங்கள் ஒவ் வொன்றிலும் எவ்வளவு தயாரிப்பது என்று முடிவு செய்யும்

பொறுப்பு முழுவதும் அந்நாட்டுச் சட்டசபையினுடையதே என்று கற்பனை செய்து கொள்வோம். இத்தகைய சூழ்நிலையில் முன்பு கூறியவாறு நுகர்வோர் தாம் வாங்கும் பண்டங்களின் வாயிலாகவே தங்களுக்கு வேண்டிய தொழில்களைத் தீர்மானித்துக் கொள்ளும் முறை மறைந்துவிடுகிறது. பதிலாக, இப்போது புதியதொரு முறை எழுகிறது. இப்போதோ நுகர்வோர் மிகவிரும்பும் (அது பீரங்கிகளோ அல்லது வெண்ணெயோ) ஒரு பண்டத்தை மிகை யாக அளிக்க உறுதி தரும் ஒரு வேட்பாளருக்கே அவர்கள் தங்கள் வாக்குகளை அளித்து அவரைச் சட்டசபைக்குத் தேர்ந்தெடுப்பர். ஏனெனில், இச்சட்டசபை உறுப்பினர்களே இப்போது பொருளா தாரத் துறையில் எல்லா முடிவுகளையும் செய்யும் உரிமை பெற்றவர் களாகும். இத்தகைய சமூகத்தில் பண்டப் பங்கீடு முறை ஒன்றும் கையாளப்பட வேண்டியிருக்கும். இதன் காரணமாக, பரிவர்த் தனை மிகவும் குறுகிய அளவிலேதான் தொடரும். மேலும், இச் சமூகத்தில் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்கும் அரசியல் பிரச்சினை களுக்குமிடையே எவ்வித வேறுபாடும் காணவியலாது.

உளவியலும், தொழில் நுண்ணியலும் (Psychology and Technology): மனிதனின் விருப்பங்களை (human wants) ஆராயும் மற்றப் பல இயல்களுக்கும் பொருளாதாரத்துக்குமிடையேயுள்ள நெருக்கத் தைத் கூறுவது எளிதேயாகும். எடுத்துக்காட்டாக, மக்கள் ஏன் புகை பிடிக்க விரும்புகின்றனர் என்று கேட்டால், அதற்கு விடை காணுதற்கு நாம் முதலில் உளவியலுக்குத்தான் செல்லவேண் டியிருக்கும்; அத்துடன் வரலாற்றுக்கும் உடற்கூறு நூலுக்கும் (Physiology) கூட நாம் அநேகமாகச் செல்லநேரிடும். அதைவிட்டு சிகரெட்டுகள் எப்படிச் செய்யப்படுகின்றன என்று நாம் கேட்போ மானால், அதற்கு விடைகாண நாம் பல்வேறுதொழில் முறைகளையும் அறிய வேண்டிய அவசியமேற்படும். புகையிலைச் சாகுபடி நுணுக் கம் முதல் புகையிலையை நயம் தரக் கலத்தல், அதை அடைத்துக் கட்டுதல், பொறிகளின் நுணுக்கம், காகிதம்செய் நுண்முறை, அச்ச கத் தொழில் முறை வரையுள்ள தொழில் முறைகள் யாவற்றையுமே நாம் கற்கவேண்டியதேற்படும். ஆகவேதான், பொருளாதார ஆய்வின்போது, மனிதர்களின் விருப்பங்களையும், பற்பல தொழில் முறைகளையும் நாம் அவைகள் இருக்கின்றபடியே எடுத்துக் கொள் கிறோம். இக்காரணத்திற்காகவே நாம், விருப்பம் எப்படித் தோன்று கிறது என்றோ, இவ்வகையில் அதற்கு நிறைவு ஏற்படக்கூடும் என்றோ பொருளாதாரத்தில் வினு எழுப்புவதில்லை. பொருளாதா ரத்தில் நம் கேள்விகளெல்லாம் உற்பத்திச் செலவு, பரி வர்த்தனை மதிப்பு போன்றவற்றைக் குறித்தவைகளாக இருக்குமே யன்றி, மனித நோக்கத்தையோ தொழில் நுணுக்கத்தையோ

பற்றியவையா யிருப்பதில்லை. ஆயினும், மனித நோக்கத்தையோ, தொழில் நுணுக்கத்தையோ நாம் பொருளாதாரத்தில் புறக்கணித்து விடவும் இயலாது. பொருளாதாரத்தின் அடிப்படையாயுள்ள பொது எடுகோள்கள் (broad assumptions) யாவுமே மனித நோக்கங்களைப் பற்றிய எடுகோள்களே யாகும். ஆகவே, இந்த எடுகோள்களை வகுத்துக் கொள்வதில் உளவியலை நாம் புறக்கணித்து விடுவோமாயின் நம் எடுகோள்கள் யாவும் உண்மையையொட்டியவையா யிருக்க முடியாது. இவ்வாறே, வணிகர்களுடைய பொது அவா அவர்களின் இலாபத்தை மிகுதிப்படுத்துதல்தான் என்று நாம் மேலெழுந்தவாரியாகக் கற்பனை செய்துகொள்ளக் கூடாது. ஏனெனில், இந்த அவா இதைவிட ஆழ்ந்த அவாக்களாகிய அதிகார அவா அல்லது சமூகத்தில் சிறந்து விளங்கும் அவா அல்லது புதியது ஆக்கும் அவா (desire for creative activity) அல்லது சமூகத்தின் வாழ்க்கையில் ஒரு பங்கு பெறும் அவா (a role in life) போன்ற பிற அவாக்களுடன் பெரிதும் முரண்படக்கூடும் என்பதை நாம் மறத்தலாகாது. ஆகவே, ஒரு தொழிலதிபர் எப்போதும் தன் இலாபத்தைமட்டும் மிகுதிப்படுத்துவதில் கண்ணும் கருத்துமாயிருப்பார் என்று கூற வியலாது. சில சமயங்களில் தன்னுடைய தொழில் உச்ச இலாப நிலைவரை விரிவடையும் முன்னரே அத்தொழிலின் உரிமையாளர் அதன் வளர்ச்சியை மட்டுப்படுத்திக் கொண்டு விடலாம். அல்லது அவ்வுத்தம அளவைத் தாண்டியும் தன் தொழில் விரிவடையுமாறு அவர் விட்டுவிடவும் கூடும். இதற்கு அத்தொழில் உரிமையாளரின் வேறுபட்ட நோக்கங்களே காரணமாயிருக்கும். இத்தகைய மாறுபாடான நோக்கங்களுடன் மனிதன் செயல்புரிவதனுல்தான் அவனுடைய நோக்கங்களுக்கிடையே சிக்கல் மிகுதியாக வளரும்போதெல்லாம், பொருளாதார ஆய்வாளன் உளவியலின் அறிவை நாடுவது இன்றியமையாததாகிவிடுகிறது. இதுபோன்றே, தொழில் நுணுக்க அறிவும் பொருளாதார வல்லுநனுக்கு மிகவும் உதவுவதாயிருக்கும். ஒரு நிலக்கரிக்கனியை விவரிப்பதற்குப் பொருளாதாரவல்லுநனின் ஆற்றல் தேவையில்லையாயினும், அக்கனியொன்றை அவன் நேரில் போய்க் கண்டு அறிந்துகொள்வானுகில் பிறர் பழிக்கும் வகையில் நிலக்கரிக்கனிபற்றிய தவருன கருத்துகள் எதையும் அவன் வெளியிடமாட்டான். இவ்வாறே அவ்வல்லுநன் தன் தொழிலை இழிவுக்குள்ளாக்கும் அறிவற்ற கூற்றுகள் எதையும் வரித்துக் கொள்ளவும் கூடும். மேலும், எதைப்பற்றியும் தன் கருத்தைத் தெரிவிக்கும் முன்னர் அவன் அதைப் பற்றி நன்கறிந்திருக்க வேண்டுவதும் அவசியமாகும். எடுத்துக்காட்டாக, பொருளாதார வல்லுநன் ஒருவன் ஊகவணிகம் (speculation) என்பதுபற்றி உரையாடு முன்னர், பங்குப்பத்திரச் சந்தையையும், பண்டங்கள் சந்தையையும் (stock and commodity exchanges) சிறிது

வது நேரில் அறிந்துகொண்டிருக்க வேண்டும். அது போலவே, துணியின் விலையைப்பற்றி விவரிக்கப் புகுமுன்னர், அத்துணி தோன்றுதற்கு அவசியமாயிருந்த பருத்தியின் சாகுபடி, பருத்தித் துணியின் தயாரிப்பு, சாயமிடல் முதலிய தொடர்ந்த செய்முறைகள் யாவற்றையும் அவன் தெரிந்துவைத்துக்கொள்ள வேண்டுவது அவசியமாகும். சுருங்கக்கூறின், தொழில்கள் யாவும் இயங்குகின்ற முறைகள்பற்றிப் பொருளாதார வல்லுநன் ஓரளவாவது அறிவு பெற்றிருக்கவேண்டியது மிகவும் அத்தியாவசியமாகும்.

பொருளாதார வல்லுநர்களிடையே கருத்துவேறுபாடு ஏன் ?

பொருளாதார வல்லுநர்களிடையே ஏன் கருத்து வேறுபாடு தோன்றுகிறது? இதற்குக் காரணம், பொருளாதாரத்திற்கும் அறவியல், அரசியல் முதலியவற்றுக்குமிடையே மிக நெருங்கியதொடர்பு உள்ளதுதான். இதுபற்றிப் பின்னர்க் காண்போம். பொருளாதார வல்லுநர்களிடையேஅரசியல் சார்பிலும் சமூக நீதியிலும் மாறுபட்ட கருத்துகள் இருக்குமானல், அதற்கேற்ப அவர்களிடையே பொருளாதாரத் துறையிலும் கருத்து வேறுபாடுகள் தோன்றுவதாயிருக்கும். மேலும், நடைமுறையில் சாத்தியமான நடவடிக்கைகள் எவை என்ற உள்ளுணர்வில் ஒருவருக்கொருவர் மாறுபாடு இருப்பினும், அதற்கேற்ப அவர்களுடைய பொருளாதாரக் கருத்துகளில் வேறுபாடு தோன்றும். ஆனல், அறிவியல்முறை ஆராய்வுக்குரிய பிரச்சினைகளில் (scientific treatment) கருத்து வேறுபாட்டுக்கு அதிக இடமில்லை எனலாம். இவ்வாறு எந்த அளவுக்கு ஒரு பிரச்சினை தூய இயல் ஆராய்வுக்குரியதாக ஆகின்றதோ அந்த அளவுக்கு அதைப்பற்றிப் பொருளாதார வல்லுநர்களிடையே ஒருமித்த கருத்தே நிலவுவதாயிருக்கும். இருந்தாலும் அறவியல் அரசியல் தொடர்பில்லாததும் பொருளாதார இயலின் தனித் துறைக்கே உரியதுமான பிரச்சினைகளிலும்கூட சில சமயங்களில் நிறைய கருத்து வேறுபாடுகள் தோன்றுகின்றன. என்பதை இங்கு ஒத்துக் கொள்ளவேண்டும்.

பொருளாதார ஆய்வின் பயன்

பொருளாதார ஆய்வினல் எழும் பயன் பலருக்குப் பலவாருகத் தோன்றக்கூடும். சிலர் இவ்வியலானது, பிரச்சினைகளை ஆழ்ந்து ஆய்வதில் தங்களுக்கு ஓர் ஒழுங்குமுறையைக் கற்பிக்கிறது என்று எண்ணுகின்றனர். ஒழுங்கற்ற பிடிவாதக் கொள்கையில் பழகியவருக்கும், அறிந்த உண்மைகளைக்கொண்டு தன் பகுத்தறிவாராய்ச்சியின் மூலமாக அவ்வுண்மைகளின் விளைவுகளைத் தெளிந்து கொள்ளும் பயிற்சியற்றவருக்கும், இவ்வறிவாராய்ச்சித் துறையில் ஒரு கட்டுப்பாட்டை ஏற்படுத்தி, ஆராய்ச்சி

யாளரை ஓர் ஒழுங்குமுறைக்குட்படுத்த உதவுவது இப்பொருளாதாரமே என்று வேறு பலர் கருதுகின்றனர். ஆராய்ச்சியின் தொடக்கத்தில் மாணவன் அமைத்துக்கொள்ளும் எடுகோள்கள் எத்தகையவை என்பதனை உணர்ந்து கொள்ளவும், இந்த எடுகோள்களின் எல்லா உட்குறிப்புகளையும் (implications) நன்கு புரிந்து கொள்ளவும், பொருளாதாரத்தின் பயிற்சி மிகவும் உதவியாயிருக்கிறது. மேலும்,பொருளாதாரத்தில் எவரும் தன் வாதத்தை ஐயந்திரிபறக் கூறவேண்டிய ஒரு கட்டாயமேற்படுவதால் சொல்லால் விளையும் தப்பெண்ணங்களுக்கு இங்கு இடமில்லாமல் இருக்கும். ஒரு பிரச்சினையின் பல்வேறு கூறுகளையும் நடுநிலை வழுவாது நின்று ஆராய்ந்தறியவும், எது பொருத்த முக்கியத்துவமுடையது? எது பொருத்த முக்கியத்துவமற்றது? என்று பிரித்துணர்ந்து தக்க வகையில் ஒரு பொது முடிவைப் பெறுதற்கும் மாணவன் இவ்வியலில் அறிந்து கொள்கிறான். இன்னும், கவர்ச்சியற்ற சாதாரண நிகழ்ச்சி உண்மைகளையும்கூட (புள்ளியியல் வெளிப்படுத்தும் உண்மைகள் போன்றவற்றை) புறக்கணித்துவிடாது அவற்றின் மீது கூடுதலான கவனம் செலுத்திப் பார்க்கவும், எளிதில் புலப்படும் சில வியப்பான நிகழ்ச்சிகளின்பேரில் அளவுக் கதிகமான கவனம் செலுத்துவதைக் குறைத்துக் கொள்ளவும் பொருளாதாரவியல் நூல் அறிவூட்டுவதாகும். இவர்களைத் தவிர மற்றவர்களுக்குப் பொருளாதாரம் வேறொரு வகையான பயனைத் தருகிறது. தங்களுக்கு மிகவும் பிடித்த அரசியல் தத்துவத்தில் கொண்டிருக்கும் நியாயமற்ற இறுமாப்பிலிருந்து அவர்களைப் பொருளாதாரமே விடுவிக்கக்கூடும். எடுத்துக்காட்டாக நாட்டிலுள்ள தொழிற் கூலி முறையிலோ அல்லது நாணயத் திட்ட முறையிலோ (money-system) சிலர் பெரும் மாறுதல்களை விரும்பக்கூடும். ஆனால், இம்மாறுதல்கள் நடைமுறையில் சாத்தியமானவையாயில்லாமலிருக்கலாம்; அல்லது இம்மாறுதல்களுடன் வேறு பல மாறுதல்களையும் கொண்டுவந்தாலன்றி இம் மாறுதல்கள் இயலாதவையாயிருக்கக்கூடும். மேலும், இந்தக் கூடுதலான மாறுதல்களுக்கு அவர்கள் உடன்படவில்லையாயின், ஆரம்பத்தில் அவர்கள் விரும்பிய மாறுதல்களும்கூட நடைபெறமுடியாதிருக்கலாம். இவையேயன்றி, சிலர் வேறு வகை எண்ணங்களையும் கொண்டிருக்கக்கூடும். இம்மாறுதல்களுக்கு ஆதரவாகவும், எதிராகவும் உள்ள காரணங்களை ஆராய்ந்து பாராமலே சிலர் எத்தகைய மாறுதல்களையும் வேண்டாமென ஒதுக்குபவராயிருக்கலாம். இத்தகைய சூழ்நிலைகளிலெல்லாம் பொருளாதார வல்லுநர்களின் கருத்துகள் பலவும் அரசியல் தத்துவ அறிஞர்களின் சிந்தனையைக் கிளறிவிட்டு அவர்கள் சரியானதொரு முடிவுக்கு வரத் துணைபுரியக்கூடும். அத்துடன் பொதுமக்களின் கருத்துகளை வசப்படுத்த முயலுகின்ற

சாதனங்கள் பலவும் மிகையாக வெளிக்கொட்டும் சித்தாந்தங்களையும் (dogmas) விளம்பரங்களையும் மக்கள் அப்படியே ஏற்றுக் கொள்வதைத் தவிர்க்கவும் பொருளாதாரம் பயன்படும்.

இதற்கெல்லாம் மேலாக, நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பு எப்படி இயங்குகின்றதென்பதுபற்றிய ஒரு முழு அறிவை நமக்களித்து, அவ்வறிவின் அடிப்படையிலேயே நாம் தீர்மானங்களைச் செய்து கொள்ளவும், கொள்கைகளை வகுத்துக் கொள்ளவும், பொருளாதாரமே உதவுகின்றது என்றால் மிகையாகாது. நம்மில் ஒவ்வொருவருமே, நாம் விரும்பினாலும் விரும்பாவிடினும், ஓரளவுக்கு ஒரு பொருளாதார இயலோனாகவே கருதப்படுதல் வேண்டும். காரணம் நம்மில் ஒவ்வொருவருக்குமே பொருளாதார சக்திகளும் காரணிகளும் வேலை செய்யும் விதம் குறித்துத் தனித் தனி சொந்தக் கருத்துகள் உண்டு. மேலும் அவசியமாயின், இக் காரணிகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு என்ன செய்யவேண்டும் என்பது குறித்தும் நம்மில் ஒவ்வொருவருக்கும் தனித்தனிக் கருத்துகள் இருக்கின்றன. நம் நாட்டிலுள்ள தொழிலாளர்களுக்குப் பிழைப்பு வசதிக் கூலி ஒன்று (living wage) அளிக்கப்பட வேண்டுமென்றோ, நம் வாங்கும் சக்தி குறைந்துள்ளது என்றோ அல்லது நிலவாரங்களும் வாடகைகளும்மிக உயர்வாயிருக்கின்றன என்றோ, இதுபோன்ற பிற கருத்துரைகளையோ அவ்வப் போது நாம் யாவரும் வெளியிடுகிறோம். இத்தகைய கருத்துகளை விவாதிப்பதற்கு ஓரளவாவது பொருளாதார இயலறிந்தோரால் தாம் (economist of sorts) முடியும். ஆனால், ஓரளவே பொருளாதார இயலறிந்தவர்களையெல்லாம் பயிற்சி பெற்ற பொருளாதார வல்லுநர்களாக நாம் கருதிவிடவும் முடியாது. மேலும், இத்தகைய கருத்துகளை விவாதிக்கப்புகும் எந்தப் பயிற்சிபெற்ற வல்லுநனும் பொருளாதாரக் கோட்பாடு (economic theory) எனப்படும் சிந்தனைக் கருவித் தொகுதியைத் (whole apparatus of thought) துணையாகக் கொண்டே தன் ஆய்வை நடத்த வேண்டியிருக்கிறது. இச் சிந்தனைக் கருவி அவன் ஆராய்ச்சிக்கு சாதாரண பகுத்தறிவைக் காட்டிலும் உயர்வானதொரு துணையாகும் என்று கூறவேண்டும். எப்படியென்றால் யாவருக்கும் தெரிந்த சாதாரண கைவைத்தியத்தைவிட மருத்துவ அறிவியல் (medical science) எவ்வாறு உயர்வானதோ, அதைப் போன்றே பொருளாதார அறிவியல் கோட்பாடும் சாதாரண பகுத்தறிவைக் காட்டிலும் மேலானதாகும். ஆனால், இங்கும் ஒரு வேறுபாடு உண்டு. மருத்துவர்களின் வாதங்களில் சாதாரண மனிதனுக்கிருக்கும் ஐயப்பாட்டைவிட அவனுக்குப் பொருளாதார வல்லுநர்களின் வாதங்களிலெல்லாம் மிகையானதொரு ஐயப்பாடு

தோன்றுவதாயிருக்கிறது. இது வியப்பிற்குரியதே. எடுத்துக் காட்டாக, உயர்கணக்கியல் துறையைச் சாதாரண மனிதன், அதைத் தான் புரிந்து கொள்ளக்கூடுமென்றோ, அது தனக்குத் தேவையில்லை என்றோ எண்ணுவதில்லை. ஆயினும், பொருளா தாரத்தைப்பற்றி அவன் அவ்வாறே எண்ணத் துணிகிறான். பொருளாதார வல்லுநர்களிடையே ஒத்த கருத்து ஏதும் கிடையாது என்ற ஒரு மிகைபடுத்தப்பட்ட எண்ணத்தின் காரணமாக, சாதாரண மனிதன் பொருளாதாரக் கோட்பாட்டை எளிதில் புறக் கணித்துவிடுகிறான். இதன் விளைவாகவே பொருளாதாரத் துறை யின் முதற் கருத்துகளைப்பற்றிக்கூட மக்களிடையே எங்கும் தவறான எண்ணங்கள் மலிந்து காணுகின்றன. தொழில் நடத்து வதிலும், ஒழுக்கத்தை மதிப்பிடுவதிலும், அரசாங்கக் கொள்கை யிலும் இத்தவறான கருத்துகள் நிறைந்து காணப்படுகின்றன. வேதியியலுக்கும் (chemistry) பொன் மாற்றுச் சித்துக்கும் (alchemy) என்ன தொடர்போ, வானவியலுக்கும் (astronomy) சோதிடத்துக்கும் (astrology) என்ன தொடர்போ, அதுவேதான் பொருளாதாரவியலுக்கும் மேற்கூறப்பட்ட போலிப் பொருளாதாரக் கருத்துகளுக்குமிடையே உள்ள தொடர்பு என்று இங்குக் குறிப் பிடல் அவசியம். உண்மையில், பொருளாதாரம் மனிதரின் எல்லாக் குறைகளையும் போக்கிவிடக்கூடிய ஓர் அருமருந்து (panacea) அன்று; அல்லது இஃது ஒரு திட்டமான வாழ்க்கைக் கோட்பாட்டை (creed) மக்களுக்கு அளிப்பதுமன்று. ஆயினும், பொருளாதாரம் எதிர்முறையில் ஒரு பெரும்பணி (negative purpose) செய்யக்கூடும். போலி அறிஞர்களும் (charlatans) பைத்தியக்காரர்களும் (cranks) சொல்லுகின்ற கூற்றுகளின் மடமையை அம்பலப்படுத்தி, மக்களுக்கு உண்மையைத் தெளி வாக்குவதுதான் பொருளாதாரத்தின் முக்கியப் பணியென்றால், முற்றிலும் பொருந்தும். இவ்வகையாகப் பார்க்கின், வாழ்க்கை நிகழ்ச்சிகளைப்பற்றித் தவறிலாத ஒரு முடிவுக்கு வருவதற்கு இன்றி யமையாத ஒரு சிந்தனை முறையை (technique) பொருளாதாரமே நமக்குக் கற்பிக்கிறது எனலாம். மற்றொன்றையும் இங்குக் கூறி விடல் வேண்டும். பொருளாதார வல்லுநர்கள் சிக்கனமுறை (economy), நிறைபயன் முறை (efficiency) இவ்விரண்டையும் தவிர வேறொன்றையும் கருதுவதில்லை என்று எண்ணுதல் தவறு கும். தங்கள் சொந்த வாழ்வில் இவ்வல்லுநர்கள் பலர், சிக்கன மற்றவையும் பயன் குறைந்தவையுமான செயல் முறைகளையே மிகவும் விரும்புவோராக இருக்கக்கூடும். இருந்தாலும் உலகத்து மாந்தரைப் பொறுத்த வரையில் அவர்கள் சில நியாயமான கற்பனை களைச் செய்துகொள்ள வேண்டியுள்ளது. பெரும்பாலானவர்கள் தங்களுடைய வருமானத்தில் குறைவேற்படாத வகையில்

உழைப்பை எளிதாக்கிக் கொள்வதையே அல்லது கூடியவரை தங்களுக்கு மிகவும் பிடித்த தொழில்களில் ஈடுபடுவதையே விரும்புவார்கள் என்றே பொருளாதார வல்லுநர்கள் பகுத்தறிவுக்கொத்த கற்பனைகளைச் செய்து கொள்கிறார்கள். காரணம், தற்காலச் சூழ்நிலையில் மனித உழைப்பைச் சிக்கனப்படுத்துதல் விரும்பத்தக்கதே என்றும், இப்போதிருப்பதைவிட உலகத்துப் பணிகளையெல்லாம் இன்னும் அதிகப் பயன்தரத்தக்க வகையில் செய்து கொள்ளும் வழி ஏதாவது உண்டென்றால், அவ்வழியைக் கண்டு பிடிக்க முயலாமலிருப்பது தவறே என்றும் பொருளாதார வல்லுநர்கள் கொள்கின்றார்கள். இதனாலேயே பொருளாதார வல்லுநர்கள் பண வருமானங்களிலும் பணச் செலவுகளிலுமே (money-incomes and money-costs) முக்கிய அக்கறை கொண்டவர்களாயிருக்கின்றனர். பண வருமானங்களை உயர்வாக்குவதும், உற்பத்திப் பணச் செலவுகளைக் குறைப்பதுமே அவர்களின் முக்கிய நோக்கங்களாகும். ஆயினும், வருமானத்திலேற்படக் கூடிய ஒவ்வோர் உயர்வும், அல்லது பண்டங்கள் தேவைகள் ஆகியவற்றின் விலையிலேற்படும் ஒவ்வொரு வீழ்ச்சியும் மனித நலத்தை உயர்த்தக்கூடியவையே என்று அவ்வல்லுநர்கள் ஒரு போதும் கருதுவதில்லை. ஏனெனில், மனிதர்கள் பணத்தால் வாங்கும் பொருள்களையே எப்போதும் நாடுகின்றார்கள் என்று கூறுவதற்கில்லை என்பது அவர்களுக்கு விளங்கும். பணத்தை மட்டும் நாடுவதாயின், மக்களின் மற்ற வாழ்க்கை நலங்களுக்கு அதனால் கேடு விளையக்கூடுமென்பது பொருளாதாரவியலாருக்குத் தெளிவாகத் தெரியும். இவ்வாறே சில சமயங்களில் உற்பத்திப் பணச்செலவின் மலிவு, மனிதர்களின் தசையையும், இரத்தத்தையும் மிகையாக வருத்திப் பெற்றதாயிருக்கவும்கூடுமென்பதும், அல்லது இச்செலவுக் குறைவு சமூகத்தின் வசதிகளையும், மக்களின் தேவைகளையும், மனிதரின் உணர்ச்சிகளையும் தியாகம் செய்து பெற்றதாகவிருக்கவுங்கூடும் என்பதும் பொருளாதார வல்லுநர்களுக்கு நன்கு தெரியும்.

ஆகவே, பொருளாதார வல்லுநர்கள் பணத்திற்கும், பணம் வாங்கக்கூடிய பொருள்களுக்கும் எவ்விதத் தனிப்பட்ட சிறப்பும் (மதிப்பும்) கொடுப்பதில்லை. ஆயினும், பணம்சார்ந்த சிந்தனைகள் பேரளவுக்கு மனித நடத்தையை இயக்குகின்றன என்ற உண்மையை மற்றவர்களைக் காட்டிலும் பொருளாதார வல்லுநர்கள் தெளிவாக அறிவார்கள். தங்கள் பணத்தை இழிவாகக் கருதுவதாக நடிப்பவர்கள் யாவரும் முன்பே தங்களுக்கு வேண்டிய மட்டும் பணத்தைச் சேர்த்துக் கொண்டவர்களாக இருப்பர் என்பதும் இவ்வல்லுநர்களுக்குத் தெரியும். உண்மையை ஆராயின், மனிதர்கள்

யாவரும் பொதுவாகவே, தங்கள் தனி நலத்திற்கு ஏற்றதாயிருக்கின்ற கொள்கைகளையே தங்கள் கொள்கைகளாகக் கொள்ளும் சார்புடையவர்கள். மேலும், மனிதர்களின் நலமென்பது அவர்களுடைய உண்டி, அவ்வுண்டியை அவர்கள் ஈட்டும் வழி இவற்றுடன் பிரிக்க முடியாதபடி பிணைந்திருக்கின்றதாகும் என்பதும் பொருளாதார இயலோருக்கு நன்கு புலனாகும். வேலையின்மையும் வறுமையும், மனிதர்களின் உள்ளங்களையும் உடல்களையும் எவ்வாறு சிதைக்கக்கூடும்? எவ்வாறு நம் வாழ்க்கையின்போக்கு நம் பெற்றோரின் வருமானத்தையும், தொழிலையுமே பெரிதும் பொறுத்திருக்கின்றது? எவ்வாறு அதிகாரப் பற்றும் (desire for power), ஆட்சித் தலைமைப் பற்றும் (desire for mastery) பின்னர்ப் பொருள் ஈட்டும் பற்றாகவும், பேராசைப் பித்தாகவும் மாறிவிடக் கூடும் என்பதும் பொருளாதார வல்லுநருக்குத் தெள்ளத் தெளிய விளங்குவதாகும். இவை தங்களுக்கு நன்கு விளங்குவதாலேயே இவ்வியல் வல்லுநர்கள் பொருளாதாரத் தூண்டுதல் மனித வாழ்க்கையில் வகிக்கும் பங்கை எப்பொழுதும் குறைவாக மதிப்பிடுவதில்லை. அதே சமயத்தில் இவர்கள் இதுபற்றி ஒரு மிகை மதிப்பீட்டையும் தவிர்த்துக்கொள்ள முடிகிறது. காரணம் மனிதர்களின் நோக்கங்கள், பேரவாக்கள் (motives and ambitions) முதலியவற்றின் நெகிழ்வுத் தன்மைபற்றி இவ்வல்லுநர்கள் ஓரளவு அறிந்தோராவர். இலாபம் பெறும் நம்பிக்கையும், வேலையின்மையால் வரும் அச்சமும்தாம் சமூகத்தின் பணிகள் யாவும் நடந்தேறுவதற்கு எப்பொழுதுமே முக்கியத் தூண்டுதல்களாக (main incentives) இருக்கின்றன என்பது உண்மையல்ல என்பதை அவர்கள் அறிவர். ஏனெனில், பணமும் வேலையும் பெறுவதே மனிதர்களின் ஒரே சிந்தனை என்பதன்று. ஆயினும், இன்று ஒரு மனிதன் சமூக வாழ்க்கையில் வகிக்கும் பங்கானது, அவன் புரிகின்ற பொருளாதார அலுவலையும், அவன் வருமானம் தருகின்ற ஒரு சமூக முக்கியத்துவத்தையும்தாம் பெரிதும் பொறுத்ததாக ஆகிவிட்டது என்பதை யாரும் மறுப்பதற்கில்லை. இருப்பினும், இந்நிலைதான் எப்பொழுதுமே நீடித்திருக்கும் என்று கூறவுமியலாது. வருங்காலத்தில் இந்நிலை மாறவுங்கூடும். ஒரு மனிதனின் வருமானத்தை அல்லது அவன் வேலையைப் பொறுத்தே அவனுக்கு மதிப்பு அளிப்பதை விட்டு, இவற்றைக் காட்டிலும் மிக முக்கியமான மற்றக் குறிக்கோள்களின் அடிப்படையிலேயே மனிதருக்கு மதிப்பளிக்கும் காலமும் வரலாம். இத்தகைய மாற்றம் நிகழ்வதற்குத் தக்க சூழ்நிலை ஏற்பட வேண்டுமானால், மனிதர்கள் தங்கள் பிழைப்பைப் பெறுதற்காக ஓயாது உழைக்கும் அவசியம் மறையவேண்டும். அத்துடன் சமூகமானது மனிதனின் ஆன்மீக குணங்களுக்கு உரித்தான உயர்வை அளிப்பதாகவும் இருக்கவேண்டும்.

இந்நூலில் கையாளப்பட்டுள்ள பாடமுறை

ஆரம்பப் பாடநூலை எழுதுவதிலுள்ள இடர்ப்பாடுகளை முன்னர்க் கூறினோம். ஆயினும், அத்தகைய நூலை எழுதுவோர் எங்கேயாவது ஆரம்பிக்கத்தான் வேண்டும். அத்துடன் அவ் ஆசிரியர் எழுதிக்கொண்டு செல்லும் முறையிலும் பொருத்தமான ஓர் ஒழுங்கினை அவர் கடைப்பிடிக்க வேண்டியதவசியம். இங்கு ஆசிரியருக்கு ஒரு சங்கடம் உண்டாகும். இதை மறைக்காது வாசகருக்குத் தெரிவித்துவிடல் வேண்டும். அதாவது, ஆசிரியர் வெவ்வேறான இரண்டு முறைகளில் ஏதாவதொன்றைத் தன் நூலில் கையாளலாம். ஒன்று நாட்டின் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளை அவர் முழுமையாகச் சித்திரித்து அவற்றிலிருந்து தன் விளக்கத்தைத் தொடங்கலாம். இம்முறையில் வாசகர் தன்னை ஒரு நிதியமைச்சரின் நிலையில் இருத்திக்கொண்டு பிரச்சினைகளை நோக்குமாறு ஆசிரியர் அவருக்கு ஆர்வமூட்டலாம். இந்நிலையிலிருந்து வாசகர் ஒவ்வொரு பொருளாதாரப் பிரச்சினைக்கும் எவ்வாறு மாறுபட்ட கருத்துகள் இருக்கின்றன என்பதை நன்கு அறியக்கூடும். எடுத்துக் காட்டாக, மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை எவ்வாறு உயர்த்துவது? அயல் நாட்டுச் செலுத்துநிலையில் நெருக்கடியை எவ்வாறு சமாளிப்பது? வேலையின்மையைப் போக்குவது எப்படி? விலைகள் ஏறுவதைத் தடுப்பது எப்படி? என்ற பிரச்சினைகள் ஒவ்வொன்றின் தீர்வுக்கும் எவ்வாறு நிதியமைச்சருக்கு மாறுபட்ட ஆலோசனைகள் அளிக்கப்படலாம் என்பதை வாசகர் இம்முறையில்தான் நன்குணரக்கூடும். அன்றி, இம்முறையைவிட்டு நூலாசிரியர் பிறிதொரு முறையைக் கையாளக்கூடும். நாள்தோறும், நாம் காணும் சாதாரண நிகழ்ச்சிகளைச் சுட்டிக்காட்டி ஆசிரியர் ஆரம்பிக்கக்கூடும். தனிப்பட்ட தொழில்வணிகன் ஒருவன் எதை உற்பத்தி செய்யவேண்டும், அவனுடைய பண்டத்திற்கு என்ன விலை கேட்கவேண்டும், எப்போது புதிய பொறிகளை அவன் அமைத்துக் கொள்ளவேண்டும் என்பன போன்ற பிரச்சினைகளில் அவனுடைய முடிவுகள் எக் காரணங்களால் உருவாகின்றன என்பதைக் காட்டி ஆசிரியர் தொடங்கக்கூடும். ஆனால், வாசகர்களில் சிலர் நிதியமைச்சர் கோணத்திலிருந்து பிரச்சினைகளை நோக்குவதையே மிகையாக விரும்பலாம். மேலும், நாம் யாவருமே நாட்டின் பொருளாதாரம் முழுமை நிலையில் எவ்வாறு இயங்கிவருகிறது என்பதுபற்றியே அதிகமாக அறிய விரும்புவோம். ஆகவே, பல பொருளாதார வல்லுநர்கள் முதலில் கூறப்பட்ட முறையையே கையாள முனைவர். இதன் காரணமாக, இவ்வாசிரியர்கள் யாவரும் தங்கள் பாடநூலின் முதல்பாகத்திற்குத் 'தொகுதிப் பொருளாதாரம்' (Macro-economics) அல்லது பொருளாதாரத்தின் பெருங்கூறு - ஆய்வு

என்றே பெயரிடுகின்றனர். மற்ற வாசகர்களை எடுத்துக்கொண்டால், அவர்களுக்கெல்லாம் 'தொகுதிப் பொருளாதாரம்' கடினமாகத் தோன்றும். ஏனெனில், இத் தொகுதிப் பொருளாதாரத்தின் மையக் கருத்துகளாகிய நாட்டின் வருமானம் (National - income), முதலாக்கம் (Capital formation) இவை போன்ற கருத்தியலான கொள்கைகள்பற்றி (abstractions) அவர்கள் முன்பு சிந்தித்ததில்லை. இத்தகைய வாசகர்கள் முதலில் 'பகுதிப் பொருளாதாரம்' (Micro - economics) அல்லது தனிப்பட்ட நுகர்வோர், உற்பத்தியாளர் நடத்தை ஆய்வு என்ற முறையில் அளிக்கப்படும் ஆரம்ப நிலைக் கருத்துரைகளைக் கற்றுப் பழகிய பின்னரே மேற்கூறப்பட்ட கடினமான கருத்தியல் கொள்கைகளை அணுகத் தயாராயிருப்பர்.

இந்நூலில் இரண்டாவதாகக் கூறப்பட்டதும், வாசகருக்குக் கிளர்ச்சி ஏதும் கொடாததுமாகிய முறையே (பகுதிப் பொருளாதார முறையே) கையாளப்படுகிறது. வாசகரை முன்னோக்கி இருக்கின்ற இவ்வியலின் உயர்வான மலையுச்சிகள் சிலவற்றை முதலில் அவருக்குச் சுருக்கக் காட்சியில் இந்நூலின் முதல் பாகம் (Part I) காட்டுகிறது. அதன் பின்னர் இந்நூலின் இரண்டாம் பாகத்தில் (Part II) பொருளாதாரக் கொள்கை என்ற மலையின் கீழ்த்தளத்திலுள்ள குன்றுகளில் வாசகர் சிறிது நேரம் கழிக்க வாய்ப்பளிக்கப்படுகிறது. இப்பாகத்தின் பெரும்பகுதி, தனிப்பட்ட தொழில் ஒன்றில் உற்பத்தித் திட்டத்தை நிர்ணயிக்கும் சக்திகளை ஆராய்கின்றது. நிறுவனத்தின் உற்பத்தியை விற்பதற்குச் சந்தை ஒன்று இருப்பதாக வைத்துக்கொண்டே, இங்கு அவ்வுற்பத்திபற்றிமட்டும் ஆராய்ச்சி செய்யப்படுகிறது. மூன்றும் பாகத்தில் (Part III) பண்ட உற்பத்தியை வேறு கோணங்களிலிருந்து பார்க்க வாசகர் அழைக்கப்படுகிறார். எடுத்துக்காட்டாக, எவ்வாறு பண்ட உற்பத்தியானது சந்தையில் நிலவும் சக்திகளால் பாதிக்கப்படுவதாகும்? இச்சந்தைச் சக்திகளுக்கும் நுகர்வோரின் விருப்பங்களுக்கும் தொடர்பு என்ன? பொருளாதார அமைப்பில் நுகர்வோரின் விருப்பங்களையும் பண்டங்களின் உற்பத்தியையும் ஒன்றுக்கொன்று சரியாகப் பொருந்துமாறு செய்யும் கருவி யாது? என்பன போன்ற வினாக்களுக்கு இப்பாகத்தில் விடைகள் காணப்படுகின்றன. அடுத்து, சந்தையில் உருவாகும் சக்திகள் எவ்வகையில் சமூகத்திற்குக் கிடைப்பதான உற்பத்தி வளங்களை பாதிக்கின்றன? இவ்வளங்கள் அவற்றின் பல்வேறு பயன்பாடுகளுக்கிடையேயும் எவ்வாறு பங்கீடு செய்யப்படுகின்றன? இவ்வளங்களைப் பெற்றுக்கொள்ள அளிக்கப்படும் தூண்டுதல்கள் யாவை? இவ்வுற்பத்திக் கர்த்தாக்கள் (Factors of production) நிர்ணயிக்கப்

படும் விதம் யாது? என்பன போன்ற பிரச்சினைகளை இந்நூலின் நான்காம் பாகம் (Part IV) ஆராய்கின்றது. தொகுதிப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் இந்நூலின் ஐந்தாம் பாகத்தில்தான் (Part V) வாசகருக்கு அறிமுகம் செய்துவைக்கப்படுகின்றன. இப்பகுதியில் பொருளாதார நடவடிக்கையிலேற்படும் ஏற்ற இறக்கங்களும், அவற்றை உருவாக்கும் காரணங்களுமே முக்கியமாக ஆராயப்படுகின்றன.

2. பொருளாதாரத்தின் மையப் பிரச்சினைகள்

உங்களிடத்தில் ஓரளவு மூலதனம் இருப்பதாகவும், அதை வைத்து நீங்கள் ஒரு கடை திறக்கத் தீர்மானிப்பதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். இந்நிலையில் நீங்கள் பலவற்றை முடிவு செய்ய வேண்டியிருக்கும். இம்முடிவுகளில் சில உங்கள் சொந்த வாழ்க்கையைப் பற்றியதாயிருக்கும். அவற்றைப்பற்றி பொருளாதார ஆய்வாளனுக்கு அக்கறை இல்லை. ஆனால், இவை தவிர மற்ற முடிவுகள் எல்லாம் பெரும்பாலும் பொருளாதார வல்லுநர்களின் ஆராய்ச்சிக்கு உட்பட்டவையாகவேதான் இருக்கும். இத்தகைய முடிவுகள் யாவை எனக் காண்போம்.

(i) முதலாவதாக, நீங்கள் எப்பண்டத்தை இருப்பு வைக்கவும் விற்கவும் போகிறீர்கள் என்பதை முடிவு செய்யவேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, நீங்கள் ஒரு மளிகை அல்லது பலசரக்கு வாணிகராகத் தொழில்புரியத் தீர்மானித்துவிட்டதாக வைத்துக் கொள்வோம். அடுத்தாற்போல், நீங்கள் இருப்பு வைக்கும் சரக்கு வகைகளை வரையறுத்துக் கொள்ளவேண்டி யிருக்கும். காரணம், உங்களுக்கு இருக்கும் ஓரளவு இடவசதி நீங்கள் இருப்பு வைக்கும் சரக்குகளுக்கு ஓர் எல்லை கட்டிவிடுவதாகவே யிருக்கும். ஒவ்வோர் இனத்திலும் எவ்வளவு சரக்கை இருப்பு வைத்துக் கொள்ள வேண்டும் என்பதையும் நீங்கள் முடிவுகட்ட வேண்டி யிருக்கும். மேலும், உங்களுடைய விற்றுமுதல் (turnover) நீங்கள் எதிர்பார்த்தபடி இல்லையாயின், அவ்வப்போது உங்கள் முடிவுகளை நீங்கள் திருத்திக் கொள்ளவும் வேண்டும். ஆகவே, ஓராண்டு முடிவிலோ அல்லது ஈராண்டு முடிவிலோ பார்த்தால், உங்கள் இருப்புச் சரக்குகளின் இனம் ஆரம்பத்திலிருந்ததைவிட ஒருவேளை முற்றிலும் வேறாகவே இருக்கும்.

(ii) அடுத்தபடியாக, எந்த வகுப்பைச் சார்ந்த வாடிக்கைக் காரர்களுக்கு நீங்கள் பண்டங்களை விற்கப்போகிறீர்கள், யாருக்கு நீங்கள் கடை வாடிக்கை வசதிகளை அளிக்கப்போகிறீர்கள் என்பதையும் தீர்மானித்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். நீங்கள் சரக்கைத் தேர்ந்தெடுப்பதும், சாளரக் காட்சி அமைப்பதும் (window display), கடனுக்கு விற்கத் துணிவதும், விலைகளைப்பாராது வாங்குகின்ற பணக்கார வாடிக்கைக்காரர்களைக் கருதியா அல்லது பண்டங்களின் விலைகளை மிகவும் நன்ருகப் பார்த்து, ஒப்பிட்டு ஆராய்ந்து வாங்கும் சாதாரண மக்களாகிய பெருவாரியினரைக் கருதியா என்பதையும் நீங்கள் முடிவு செய்துகொள்ளல் அவசிய மாகும்.

(iii) தவிரவும், உங்கள் தொழிலை நீங்கள் எம்முறையில் நடத்துவீர்கள் என்பதும் முடிவு செய்யப்படவேண்டியதொன்ருகும். எடுத்துக்காட்டாக நீங்கள் உங்கள் கடையை நுகர்வோரின் தற் - பணிமுறைக் கடையாக (self-service shop) நடத்தப்போகிறீர்களா அல்லது கடையின் முகப்பில் நீங்கள் நின்று, வருகின்ற வாடிக்கைக் காரர்களுக்குப் பண்டங்களைத் தேவைக்கேற்ப அளிக்கும் முறையில் பணி செய்யப் போகிறீர்களா என்றும் தீர்மானிக்க வேண்டும். மேலும், எவ்வளவு தொகைவரை நீங்கள் கடனுக்கு விற்கலாம் என்பதையும், எம்மாதிரியான சரக்குகளை நீங்கள் வாடிக்கைக் காரர்களின் இல்லங்களுக்கே அனுப்பி வைத்துக் கொடுக்கத் தயாராயிருப்பீர்கள் என்பதையும் நீங்கள் தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டியிருக்கும்.

(iv) மற்றும், உங்கள் கடையை எங்குத் திறப்பது என்றும், அதன் கிளையொன்றைப் பிறிதோர் இடத்தில் திறப்பதில் பயன் கிட்டுமா என்றும், நீங்கள் ஆராய்ந்து முடிவு செய்யவேண்டி யிருக்கும். ஒன்று, நகரத்தின் மையத்திற்கருகே நீங்கள் கடையை வைக்க விரும்பக்கூடும்; அல்லது வாடிக்கை வளர்ச்சி வாய்ப்பு மிகுதியாயுடையதெனத் தோன்றும் நகர்ச் சுற்றுப்புறமொன்றைத் தேர்ந்தெடுத்தும் நீங்கள் உங்கள் கடையைத் திறக்கக்கூடும்.

(v) மற்ருென்று, உங்கள் தொழில் ஒரு வளர்ச்சிக் கட்டத்தை அடைந்தவுடன், மேற்கொண்டு தொழிலை விரிவடையச் செய்யும் வாய்ப்புகள் பல தோன்றுவதாயிருக்கும். இந்நிலையில் நீங்கள் உங்கள் கடையை எவ்வளவு விரைந்து வளரச் செய்ய விரும்பு வீர்கள்? அவ்வாறு கடையின் வளர்ச்சியை விரைவாக்குவதற்கு நீங்கள் என்னென்ன இடர்களை (risks) ஏற்கத் தயாராயிருக் கிறீர்கள்? மேலும், உங்கள் தொழிலுக்குத் தேவைப்படும் நிதி வசதிகளை எவ்வாறு தேடிக்கொள்வீர்கள்? அத்தொழிலில் கிடைக்

கின்ற இலாபத்திலிருந்தே அதைப் பெற்றுக் கொள்வீர்களா அல்லது பிறரிடம் கடன்மூலம் நிதியைப் பெற்றுக் கொள்வீர்களா? தவிரவும் உங்களுக்குப் போட்டியாயுள்ள மற்ெருரு தொழில் நிறுவனத்தை நீங்கள் விலைக்கு வாங்கிக்கொண்டு அதன்மூலம் உங்கள் தொழிலுக்கு வளர்ச்சி வாய்ப்பு ஏற்படுத்திக் கொள்ளத் தயாராயிருக்கிறீர்களா அல்லது புதிய கிளைக் கடைகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வதன்மூலம் முன்னேற விரும்புகிறீர்களா அல்லது இருக்கின்ற தொழில்மனையையே மேலும் விரிவாக்கிக் கொள்ளக் கருதுகின்றீர்களா என்ற வினாக்கள் யாவற்றுக்குமே நீங்கள் விடை காணவேண்டியிருக்கும்.

(vi) இறுதியாக, நீங்கள் தீர்மானிக்கத் தக்க மற்றுஞ் சில முடிவுகளையும் இங்குக் கூறவேண்டும். சில சமயங்களில் பருவகால மாறுபாட்டினாலும், வேறு சமயங்களில் மற்றுஞ் சில காரணங்களினாலும், உங்கள் விற்று முதலின் அளவில் மிகுதியான ஏற்ற இறக்கங்கள் விளையக்கூடும். இந்நிலையில் நீங்கள் அத்தகைய ஏற்ற இறக்கங்களைச் சமாளிக்க என்ன முயற்சி மேற்கொள்வீர்கள், அவ்விற்று முதலின் அளவை எவ்வாறு சீராக்கிக் கொள்வீர்கள் என்ற பிரச்சினைகளுக்கும் நீங்கள் தீர்வு காணவேண்டியிருக்கும்.

நுண்ணியல் பொருளாதாரத் தீர்மானங்கள் (Micro - economic decisions)

மேற்கூறிய முடிவுகளை நீங்கள் எவ்வாறு செய்கிறீர்கள் என்பதில் பொருளாதார வல்லுநர் அக்கறை காட்டுகிருர். காரணம், அம்முடிவுகளை நீங்கள் சிறந்த வகையில் செய்து கொள்வதற்கு உங்களுக்கு உதவிபுரிய வேண்டுமென்பது அவர் நோக்கமல்ல; (அவ்வல்லுநரின் பயிற்சியும், கல்வியும், அவர் உங்களுக்கு ஆலோசனை கூறுவதாயின், ஓரளவு பயன்தரக் கூடுமென்பது உண்மையாயினும்) அவருடைய விருப்பம் உண்மையில் உங்கள் நடத்தையினால் ஏற்படக்கூடிய சமூக விளைவுகளை ஆராய்வதே யாகும். அவர் இதற்கெனத் தனக்குத்தானே பல வினாக்களை எழுப்பிக்கொண்டு, அவற்றிற்குரிய விடைகளை வைத்துத் தன் ஆராய்ச்சியை நடத்துகிருர். இதற்கோர் உதாரணங் கூறுவோம். பண்ட விற்பனை செய்யும் கடைகளை ஆரம்பித்துக் கொள்ள நம் அனைவருக்கும் விருப்பமிருப்பதாகக் கொள்ளுவோம். அவ்வாருயின், இத்தகைய கடைகளை எல்லோரும் திறக்க ஆரம்பித்தால், அவை யாவும் நுகர்வோரின் தேவைக்குப் பயன்படும் வகையில் அமைவது சாத்தியமாகுமா? மேலும், இவ்வாறு தேவைக்கதிகமாய்க் கடைகள் திறக்கப்படுவதன்மூலம், வேறு பல துறைகளில் மிக்க பயனளிக்கக் கூடிய மனித சக்தி, மூலதனம் போன்ற பல உர்பத்தி வளங்களும் சாதனங்களும் இத்துறையில் வீணுக்கப்படுவன ஆகாவா?

தேவைக்கதிகமான எண்ணிக்கையுள்ள கடைகள் திறக்கப்பட்டால், பண்டத்திற்கு நுகர்வோர் கொடுக்க வேண்டிய விலையைக் கடைக்காரர்களின் விநியோக இலாபக்கூறு மிகைப்படுத்தி விடாதா? அன்றியும் தேவையற்ற இடங்களில், தேவையற்ற கடைகள் தோன்றிவிடாவா? இவற்றிற்கும் மேலாக, சமூகத்தில் நிகழும் மாற்றங்களாகிய விநியோக நுண்முறை மாற்றங்கள், சமூகப் பழக்கவழக்க மாற்றங்கள், புதிதாகத் தோன்றும் நகர்கள், நகர்ப்புறங்கள் யாவற்றுக்குமேற்ப இக்கடைகளின் அமைப்பை விரைவில் மாற்றியமைத்துக்கொள்ள வியலுமா? அப்படியாயின், இத்தனியார் கடைக்காரர்கள் அனுபவிக்கும் தீர்மான சுயேச்சையை சமூகம், சட்டங்கள், விதிகள்மூலம் கட்டுப்படுத்துவது நல்லதாகுமா? அதற்குப்பதிலாக அரசாங்கமே இத்துறையில் நுழைந்து தானே நேரிடையாகச் சிலவகைக் கடைகளை அமைத்து நடத்துவது சிறந்ததா?—என்றெல்லாம் இன்னோரன்ன வினுக்கள் பலவற்றைப் பொருளாதார வல்லுநர் எழுப்பிக் கொண்டு, பின்னர் அவற்றிற்குரிய விடைகாண விழைவார்.

மேற்கூறிய வினுக்களுக்கு விடைகாணுமுன் அப்பொருளாதார வல்லுநர் மிக்க சிந்தனையிலீடுபட வேண்டியிருக்கும். அரசாங்கத்திற்கு இக்கடைகளின் துறைபற்றி தான் என்ன கொள்கையைச் சிபாரிசு செய்யலாம் என்பதுபற்றிய சிந்தனையல்ல அது. நடைமுறையில் தான் காணும் பொருளாதார நிகழ்ச்சிகள் பலவற்றைப் பற்றிய சிந்தனையே அவருடைய அக்கறையாகும். முன்பு நாம் கூறிய உதாரணத்தை மேலும் தொடர்ந்து ஆராய்வதாயின், பொருளாதார வல்லுநரின் ஆழ்ந்த சிந்தனை, ஆய்வு எல்லாம் உற்பத்தித்துறையிலும், வாணிகத்துறையிலும் நடைமுறையில் போட்டி எவ்வாறு இயங்குகின்றது? அதாவது மேலும் மேலும் கடைகள் திறக்கப்படுவதன் காரணம் என்ன? ஒருவகையான கடைகளின் வெற்றியையும், மற்றொருவகைக் கடைகளின் தோல்வியையும் நடைமுறையில் தீர்மானிப்பது எது? பெருங்கடைகளையும் இணைப்புத் தொடர் கடைகளையும்கூட (chains of shops) சிறு கடைகள் எதிர்த்து நின்று வெற்றிகரமாகப் போட்டியிட முடிவது எதனுல்? சில்லறை வியாபாரத்தில் கடைகள் பெறும் இலாபத்தின் அளவை நிர்ணயிப்பது யாது என்பதுபற்றியேயாம். இத்தகைய கேள்விகளுக்கு முதலில் விடையைச் சிந்தித்துக் கண்ட பின்னரே, அவ்வல்லுநர் பண்ட விநியோகத்தில் போட்டியினுல் விளையக் கூடிய நன்மைகளையோ அல்லது குறைகளையோபற்றிய முடிவுகளுக்கு வருவது சாத்தியமாகும்.

மேற்கூறியவாறு கடைகளைப்பற்றிய ஒரு குறிப்பிட்ட துறையைச் சிறப்பாக ஆராய்வதை அப்பொருளாதார வல்லுநர் தன்

பிரத்தியேகப் பணியாகக் கொண்டாலன்றி அது அவருக்குப் பொது வாக முக்கியமன்று. அத்தகைய கடைத் தொழிலில் தனி அக்கறை அவ்வல்லுநருக்கு ஏதுமிருக்க முடியாது. உண்மையில், அவருடைய கவனமெல்லாம் பலதிறப்பட்ட தொழில்துறைகள் யாவற்றுக்கும் பொருந்தக்கூடிய பொதுவான தத்துவங்களை அல்லது கோட்பாடு களைக் (general principles) காணுவதேயாகும். இவ்வகையில் அவர் கடைத் தொழிலைத் தொழில்களின் இனத்திற்கே பிரதிநிதி யெனக் கொண்டுவிடுதல் சரியாகாது. தன் விளக்கத்திற்கென இத்தொழிலை உதாரணமாகக் காட்டலாமேயன்றி, இத்துடன் அவர் நின்றுவிடுதல் இயலாது. தயாரிப்புத் தொழில், விவசாயத் தொழில், ஆசிரியத் தொழில் போன்ற மற்றத் தொழில் வகைகளை யும் அவ்வல்லுநர் நோக்க வேண்டியுள்ளது. இவ்வாறு பல்வேறு தொழில்களையும் நோக்குவதன்மூலமாகவே அன்னார் இத்தொழில் களிலெல்லாம் ஒரேதன்மைத்தான தத்துவங்கள்தாம் செயல்படு கின்றனவா அல்லது அத் தத்துவங்கள் தொழிலுக்குத் தொழில் வேறுபடுபவையா என்று தீர்மானிக்கவியலும்.

பேரியல் பொருளாதாரத் தீர்மானங்கள் (Macro-economic decisions)

ஒரு தனிப்பட்ட தொழிலில் செய்யப்படும் தீர்மானங்களைப் பற்றிக் குறிப்பிடுவதும், ஆராய்வதும் நுண்ணியல் பொருளாதாரத் துறையாகும். இத்தீர்மானங்களுக்கு மிகவும் நேர்சமமான தீர்மானங் கள் நாட்டின் பொருளாதாரம் முழுமைக்குமாகச் செய்யப்படுவதும் அத்தியாவசியமாகிறது. இத்தகைய தீர்மானங்களைப்பற்றியதே பேரியல் பொருளாதாரத் துறையாகும். இப்பேரியல் பொருளாதாரத் தீர்மானங்கள் தனிநபர் ஒருவராலோ, அல்லது குழுவினராலோ ஆராய்ந்தறிந்து செய்யப்படுபவையாக இருக்க வேண்டுமென்ப தில்லை. இத்தகைய தீர்மானங்கள் ஒன்று சமூக நிகழ்ச்சிகளின் போக்கால் (movement of events) தீர்மானிக்கப்படுவதாயிருக்கலாம் அல்லது சமூகத்திலுள்ள தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளர்கள், நுகர் வாளர்கள் யாவரும் தனித்தனியே தத்தம் துறையில் செய்கின்ற தீர்மானங்களின் மொத்த விளைவாகவும் அது ஆகிவிடக்கூடும். இப்பேரியல் பொருளாதார முடிவுகள் ஆலோசித்துச் செய்யப்பட்டா லும் அல்லது தானாக எழுந்தாலும், சமூகத்தின் மொத்த பொருளுற் பத்தியைப் பற்றியவையான இத்தீர்மானங்கள் ஒவ்வொரு நாட்டின் பொருளாதாரத்திற்கும் கட்டாயம் செய்யப்பட்டேயாக வேண்டி யுள்ளன. இவை தனிப்பட்ட கடைக்காரன், தான் உற்பத்தி செய்யும் சேவைகள் குறித்துச் செய்ய வேண்டிய முடிவுகளைப் போன்று சமூகம் முழுமைக்குமான பொருளாதார உற்பத்திபற்றிய முடிவுகள் ஆகும் என்று கூறுதல் வேண்டும். இப்பேரியல் பொருளாதாரத் தீர்மானங்களின் விதம் குறித்துத் தெளிவாகப்

புரிந்து கொள்வதாயின், ஆரம்பத்தில் குறிப்பிட்ட வினுக்களையும் முடிவுகளையும் ஈண்டும் பரிசீலிக்க வேண்டும்.

உற்பத்தி சாதனங்களின் ஒதுக்கீடு (Allocation of resources)

நம் முதல் வினு எதை உற்பத்தி செய்வது என்பதாகும். நாம் எந்த சமூகத்தை எடுத்துக் கொண்டாலும், அது ரஷ்யாவாயினும் அல்லது அமெரிக்க ஐக்கிய நாடாயினும், இத்தாலியாயினும் அல்லது மேலநீசியாவாயினும், அச்சமூகத்தில் என்னென்ன பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வது, அவை ஒவ்வொன்றிலும் எவ்வளவு உற்பத்தி செய்வது என்பதுபற்றித் தீர்மானம் செய்ய வேண்டியது அவசியமாகும். ஆயினும், இத்தீர்மானம் செய்யப்படும் முறையும், இத்தீர்மானத்தைச் செய்யும் மக்கள் யார் என்பதும் வெவ்வேறு நாடுகளிலும் வெவ்வேருகவிருக்கும். சில சமூகங்களில் இத் தீர்மானம் செய்யும் பொறுப்பு அரசாங்கத்தின் கைக்குள் அடங்கியதாயிருக்கலாம். அவ்வரசாங்கம் தன் அதிகாரிகளின்மூலமாகச் செயல் புரிந்து, ஒவ்வொரு தொழிலிலும் உற்பத்தியின் அளவைத் திட்டமிடுவதாயிருக்கலாம்; அல்லது அரசாங்கத்தின் ஈடுபாடின்றிச் சந்தையில் இயங்கும் சக்திகளின் வாயிலாகவும், நுகர்வோர், உற்பத்தி செய்வோர் இவர்களின் சுயேச்சைத் தெரிவினுலுமே இது தீர்மானிக்கப்படுவதாயிருக்கலாம்; அதுவுமன்றி, மைய அரசாங்கங்கமோ அல்லது சுயேச்சையான சந்தை முறையோ காணப்படாத சமூகங்களில் இத்தீர்மானம் பெருமளவு அங்கு நிலவும் சமூக வழக்கினுலேயே முடிவு செய்யப்படுவதாகவும் இருக்கலாம். நடைமுறையில் பார்த்தால், இத்தீர்மானம் செய்யும் பொறுப்பைச் சாதாரணமாகவே அரசாங்கங்கள் ஓரளவு ஏற்றுக் கொள்ளுகின்றன. ஆனுல், இதற்குச் சந்தைச் சக்திகளை அரசாங்கங்கள் பயன்படுத்திக் கொள்ளுகின்றன; இச்சந்தைச் சக்திகளும் சமூகத்தின் வழக்கென்னும் ஒரு கட்டுப்பாட்டுக்குள்ளடங்கி வேலை செய்பவையாகவே யிருக்கும். உண்மையில் பார்க்கப்போனுல், பல்வேறு பொருளாதார அமைப்புகளிடையேயுமுள்ள வேறுபாடு பெரும்பாலும் நுண்ணிய அளவு வேறுபாடேயன்றி வகை வேறுபாடல்ல என்பது விளங்கும். இவ்வகையில் சந்தைச் சக்திகளின் செயலை அரசாங்கங்கள் ஒடுக்கும் அளவில் காணும் வேறுபாடாக அது இருக்கலாம். மேலும், இச்சந்தைச் சக்திகள் சமூகத்தின் வழக்கு, மரபு முதலியவற்றின் கட்டுக்குள்ளாகும் அளவில் காணும் வேறுபாடாகவுமிருக்கும். இன்றைய உலகில், ஒவ்வொரு பொருளாதார அமைப்பும் ஒரு கலப்பு முறை அமைப்பாகவே இருக்கின்றது. அது முதலாளித்துவ அமைப்பாயினும் அல்லது கம்யூனிச அமைப்பாயினும், தொழில் உருவ சமூகமாயினும் அல்லது தொழில் உருக்கொள்ளாததொன்ருயினும், நவீன உலகில் இவை யாவற்றிலுமே

கலப்பு அம்சங்கள் காணப்படுவதாயிருக்கின்றன. இதனுல், இன்றைய சமூகங்கள் யாவற்றிலுமே உற்பத்தித் திட்டம் அல்லது உற்பத்தி முறையை (தோரணை) இறுதியில் தீர்மானிக்கும் கருவியானது (mechanism) மிகவும் சிக்கலான ஒன்ருக ஆகி விட்டது.

மேற்கூறிய இத்தீர்மானக் கருவி (mechanism) பற்றிய ஆய்வானது பொருளாதார இயலின் ஒரு முக்கியப் பகுதியாகும். உண்மையில், பொருளாதாரவியலின் உதவியின்றிச் சந்தைச் சக்திகள் எவ்வாறு இயங்குகின்றன என்று புரிந்துகொள்வது கடினமாகும். இங்கு ஒரு தவருன எண்ணம்பற்றிக் குறிப்பிடல் வேண்டும். ஒரு படைத்தலைவன் தன் போராட்டத்திற்கான ஒரு திட்டத்தைச் செயல்படுத்துவதற்கெனத் தன் படைக்கு ஓர் உத்தரவுப் பட்டியலை அளிப்பதுபோன்று அல்லது உற்பத்தி நிர்வாகி ஒருவர் உற்பத்தித் திட்டமொன்றை ஏற்படுத்திக்கொண்டு அத்திட்டத்தை நடத்தி வைப்பதற்கு வேண்டிய ஏற்பாடுகளைச் செய்ய முனைவது போன்று, சமூகத்திலுள்ள உற்பத்தி சாதனங்கள் யாவற்றையும் பயன்படுத்துவதுபற்றிய தெளிவான முடிவுகளை அரசாங்கம் செய்துகொள்வதும் இலகுவானதே எனத் தோன்றலாம். ஆனுல், இக்கருத்து சரியானதன்று. மேற்கூறியதுபோன்ற ஒப்புமைகள் போர்க்காலத்தில் ஒருவேளை பொருத்தமாயிருக்கலாமேயன்றி சாதாரணக்காலங்களில் ஏற்றவையாகமாட்டா என்று குறிப்பிடவேண்டும். பண்ட உற்பத்தியின் நோக்கம் போரில் வெற்றி பெறுவதன்று; நுகர்வோரின் தேவைகளை நிறைவு செய்தலேயாகும். அரசாங்கம் தான் சொல்லுவதை அல்லது அனுமதிப்பதை நுகர்வோர் விரும்பும்படி அவர்களைக் கட்டாயப்படுத்த முடியாது; அல்லது தான் செய்ய வேண்டுமென்று சொல்கின்ற தொழிலில்தான் தொழிலாளர்கள் உழைக்க வேண்டுமென்று கட்டாயப்படுத்துவதும் இயலாது. நுகர்வாளர்களின் தேவைகள் ஒரேமாதிரியாக இல்லாமல் ஒவ்வொருவரின் தேவையும் வெவ்வேருகவிருக்கும்வரை பற்ருக்குறை சாதனங்களைக் கொண்டு இவற்றையெல்லாம் நிறைவுபடுத்த முயலுவதில் ஏற்படும் பிரச்சினைகளைத் தீர்க்க இலகுவான உபாயம் ஏதுமிருக்க முடியாது என்பதை உணர்தல் அவசியம். இந்தப் பல்வேறு வகைப்பட்ட தேவைகளை நிறைவுபடுத்தும் திசையில்தான் சமூகத்தின் உற்பத்தியும் செலுத்தப்பட வேண்டும். கட்டாயத்தை எவ்வளவுக்கெவ்வளவு அரசாங்கம் குறைத்துக்கொள்ள விரும்புகிறதோ, அவ்வளவுக்கவ்வளவு அதிகமாக அரசாங்கம் நுகர்வோர் தேவையைப் பிரதிபலிக்கக்கூடிய குறியீடுகளைப் (indicators) பயன்படுத்த வேண்டியதவசியமாகும் இவ்வகையில் பார்த்தால் சந்தைச் சக்திகளைப் புறக்கணித்துவிட்டு அவற்றிற்குப் பதில் வெற்றிகரமாக

வேலை செய்யக்கூடிய வேறு எந்தக் கருவிகளும், இன்னும் யாராலும் நிர்மாணிக்கப்படவில்லை என்பது விளங்கும். இச்சந்தையில் தான் இன்னும் நுகர்வோரின் சுயேச்சைத் தெரிவும், உற்பத்தியாளரின் சுயேச்சைத் தெரிவும் மிகத் தெளிவாகத் தோன்ற முடிகின்றது என்றால், மிகையாகாது. சந்தையில் ஒரு பண்டம் நுகர்வோரால் வாங்கப்படுவதன் மூலமும், மற்றொரு பண்டம் விடுக்கப்படுவதன்மூலமும் நுகர்வோரின் சுயேச்சைத் தெரிவு அங்குப் பதிவாகி விடுகின்றது. அதைப்போன்றே இவ்விரு பண்டங்களும் விற்பனைக்கு அளிக்கப்படும் விலை மட்டங்களைச் சந்தையில் நிர்ணயிப்பதற்கு அப்பண்ட உற்பத்தியாளர்களின் சுயேச்சைத் தெரிவு உதவி புரிவதாயிருக்கின்றது.

அரசாங்கம் வேண்டுமானால் சந்தைச் சக்திகளின் குறியீட்டை இறுதியென ஏற்றுக்கொள்ளவோ, அதன்படி உற்பத்தியை நடத்தவோ மறுக்கலாம். மேலும், இத்துறையில் தன்னுடைய அதிகாரத்தைக் கொண்டு கட்டாய முறையைப் புகுத்தலாம். இதற்கு எடுத்துக்காட்டாகப் பிரபல சோவியத் பொருளாதார வல்லுநரான பேராசிரியர் ஆஸ்ட்ரோவிட்யநோவ் அவர்களின் கருத்தைக் கூறலாம். தன் போலிஷ் சகாக்களின் புரட்சி வாதங்களைக் கண்டிக்கு முகமாய் அன்னார் சம்பிரதாய மார்க்சிசக் கருத்தைப் பின்வருமாறு தெளிவுபடுத்தியுள்ளார்: ‘உற்பத்தியானது சந்தையில் நிலவும் விலைகளின் சுயேச்சை ஏற்ற இறக்கங்களாலேயே...பண்டத்தின் அளிப்பு (supply), தேவை (demand) இவ்விரண்டின் இயக்கத்தின் மூலமே கட்டுப்படுத்தப்பட வேண்டும்...என்ற எண்ணம் வெளிநாட்டுப் (குறிப்பாக போலிஷ்) பொருளாதார வல்லுநர்களிடையே மிகவும் பரந்து காணப்படுகின்றது. இத்தகைய எண்ணங்கள் நடைமுறையில் இயற்கையின் கொடூர சக்திகளைக் கட்டவிழ்த்து விட்டு உற்பத்தித் துறையில் ஒரு பெருங் குழப்பத்தை (anarchy in production) உண்டு பண்ணக்கூடும். இக்கொள்கையானது சோசலிசத் திட்டமிட்ட பொருளாதாரத்தின் அடிப்படைக்கே முற்றிலும் முரண்பட்டதாகும்.[1] ஆயினும், சோவியத் ரஷ்யாவிலுங்கூட சந்தைச் சக்திகள் அந்நாட்டின் உற்பத்தித் திட்டத்தின் மீது மிக்க வல்லமை செலுத்தும் வாய்ப்புடையனவாகவே இருக்கின்றன என்று குறிப்பிடுதல் அவசியமாகும். அடுத்த புறத்தைப் பார்க்கின், முதலாளித்துவ நாடுகளில், அரசாங்கங்கள் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தும் (உதாரணமாகக் குறிப்பிட்ட தொழில்களுக்குப் பாதுகாப்பளிப்பதன்மூலம் அல்லது அர

1. Quoted by A. Nove, "The Problem of 'Success Indicators' in Soviet Industry", Economics, February, 1958, p. 12.

சாங்க உதவிக் கொடை அளிப்பதன்மூலம்) பொறுப்பை ஒரு போதும் முழுவதுமாகக் கைவிட்டதில்லை எனக் கூறலாம். மேலும், இவ்வரசாங்கங்கள் காலம் செல்லச் செல்ல சந்தைச் சக்திகளின் கட்டுப்பாடற்ற ஆட்சியை அனுமதிப்பதற்குத் தங்கள் விருப்ப மின்மையை மேன்மேலும் காட்டிவந்திருக்கின்றன. போர்க்கால நடைமுறையை எடுத்துக்கொண்டாலோ, ஐக்கிய பிரிட்டிஷ் அரசு (United Kingdom) போன்ற நாடுகளின் முதலாளித்துவ அமைப்புக் கூட, போர்க் காலத்தில் உற்பத்தித் திட்டமிடுதலைப் பொறுத்த மட்டிலுமாவது, கம்யூனிச நாடுகளில் உருவாகியுள்ள அமைப் புடன் மிகவும் நெருங்கிய, குடும்ப உறவு போன்ற ஒற்றுமையுடன் விளங்கியது எனக் கூறலாம்.

சில சமயங்களில் 'முதலாளித்துவ' தொழிலதிபர்களிடையே கூட முதலாளித்துவ அமைப்புகளில் உற்பத்தி சாதனங்களுடைய ஒதுக்கீட்டை (allocation) நிர்ணயிக்கின்ற சந்தைச் சக்திகளைப் பற்றிப் பெரும் அறியாமை நிலவக்கூடுமென்பதைப் போர்க்கால அனுபவம் எடுத்துக்காட்டியுள்ளது. உதாரணம் ஒன்று கூறு வோம்: போர்க்காலத்தின்போது ஒரு தொழிலதிபர் ஒரு பெருந் தொழில் நிறுவனத்தை நடத்திவந்ததாகக் கொள்வோம். பின்னர், போருக்குப் பிறகு இதிலிருந்து மாறி ஒரு முக்கிய, மூலப்பொருள் விநியோகத்தின் ஏக ஆட்சியாளராக அவர் ஆகிவிட்டதாக வைத் துக் கொள்வோம். இந்நிலையில் அம்மூலப்பொருளில் ஒரு பற்றுக்குறை ஏற்படுவதானால், அவர் உடனே அதைப் பங்கீட்டு முறையில்தான் பகுத்தளித்தாக வேண்டுமென்று கருத முற்படு வார். இதற்குப் பதில் ஏன் அப்பண்டத்தின் பற்றுக்குறையை இருக்கின்றபடியே விட்டுவிடுதல் கூடாது? அவ்வாறு விட்டு விடுதல் மிகவும் நல்லதல்லவா என்பதெல்லாம் அவருக்குத் தோன்றுமற் போகும். உண்மையில் அப்பண்டத்தின் நுகர்வாளரி டையே சிக்கனத்தை வற்புறுத்தவும், அப்பண்ட உற்பத்தியாளர் கள் தங்கள் உற்பத்தியளவை அதிகரிக்க அவர்களைத் தூண்டவும் வேண்டுமாயின், இந்நிலையில் அப்பண்டத்தின் பற்றுக்குறையை உள்ளபடியே விட்டுவிடுதல்தான் சிறந்த செயலாகும். அத் தொழிலதிபரின் மனப்போக்கு இவ்வகையில் பார்க்கும்போது பொருத்தமற்றதாகும். ஏதோ இருக்கின்ற பொருளாதார அமைப்பின் கீழேயே நேரிடைத் தலையீட்டின்மூலம் தன் குறிக் கோளைச் சாதிக்கும் வழக்கத்திற்கேற்ற ஒரு நடைமுறையாக அது ஆகுமேயன்றி, சந்தைச் சக்திகளின் சுயேச்சை இயக்க நலனில் நம்பிக்கையுள்ளவரின் செயல்முறையாக அது ஆகாது. அத்தொழி லதிபரை விளித்து, ஏன் போர்க்காலத்தில் ஒரு முறை சரி எனவும், அமைதிக்காலத்தில் மற்றொரு முறை சரி எனவும் இருக்கவேண்டும்

என்று கேட்பின், இவ்வேறுபாட்டை விளக்குதல் அவருக்கு மிகவும் கடினமாகத் தோன்றும். இத்தகைய புதிர்களுக்கான விடைகள் யாவருக்கும் இனிதாய்த் தோன்றுவன அல்ல என்ற காரணத்தினுலேதான் பொருளாதார வல்லுநர்கள் தேவை, அளிப்பு என்ற இவ்விரண்டும் இயங்குகின்ற முறையை மிக்க கவனம் செலுத்தி ஆராய்ந்துள்ளனர்.

மதிப்புக் கோட்பாடு (The theory of value): மேற்கூறியது போன்ற பிரச்சினைகளை ஆராய்ந்து விவாதிக்கும் பொருளாதார இயல் பகுதியைச் சாதாரணமாக மதிப்புக் கோட்பாடு என்று குறிப்பிடுவது வழக்கம். ஆயினும், இதையே செலவு அடக்கக் கோட்பாடு என்றோ (The theory of cost) அல்லது உற்பத்தித் தீர்மானக் கோட்பாடு (The theory of output) என்றோ குறிப்பிடுதல் பொருந்தும். இக்கோட்பாடு முக்கியமாக உற்பத்தி சாதனங்கள், வளங்கள் முதலியவை அவற்றின் பல்வேறு தேவைகளுக்கிடையே (உற்பத்திக் கூறுகளுக்கிடையே எனவும் கூறலாம்) ஒதுக்கீடு (allocation) செய்யப்படும் விதத்தையும், சாதன வளங்களைப் பயன்படுத்துவதில் அமையும் சிக்கனத்தையும் (ஆகவே உள்ளீட்டின் செலவிற்கும், வெளிப்பாட்டின் மதிப்பிற்கும் உள்ள விகிதத் தொடர்புபற்றி) ஆராய்வதாகும். நம் நோக்கு என்ன என்பதைப் பொறுத்து இக்கோட்பாட்டை வெவ்வேறு கோணங்களிலிருந்து நோக்கலாம். உற்பத்தி செய்வோரின் கோணத்திலிருந்து இக்கோட்பாட்டை உற்பத்தித் தீர்மான அடிப்படையில் வகுத்துக் கூறலாம்; அல்லது நுகர்வோரின் கோணத்திலிருந்து இதையே விலை, செலவு அடக்கம் இவற்றின் அடிப்படையில் விவரிக்கலாம். இந்நூலில் IIஆம் பாகம், IIIஆம் பாகம் இரண்டிலும் இக்கோட்பாட்டைப்பற்றிய விவாதம் காணப்படும். பாகம் II-ல், தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளர்கள் நடந்து கொள்ளும் விதத்தைக் குறித்து ஆராய்வதன் வாயிலாக இக்கோட்பாடு பரிசீலிக்கப்படும். அடுத்து, IIIஆம் பாகத்தில் இக்கோட்பாடு விலைகள், உற்பத்திச் செலவுகள் இவ்விரண்டின் கோணத்திலிருந்து பரிசீலிக்கப்பட்டு மிகவும் நுட்பமான கருத்து மட்டத்தில் ஆராய்வு மேல்செல்லும்.

அடுத்து, ஒரு முக்கியக் கருத்தைத் தெளிந்து கொள்ளுதல் அவசியமாகும். மேற்கூறியவற்றிலிருந்து, ஒரு குறிப்பிட்ட சமூகம் தன்னிடமுள்ள சாதன வளங்களைக் கொண்டு அது உற்பத்தி செய்துகொள்ள வேண்டிய சிறந்த அல்லது உத்தம பண்டக் கலவை (ideal or optimum combination of goods) எதுவாகும் என்பதைத் தீர்மானிக்க ஏதோ ஓர் உரைகல்லைத்தான் பொருளாதார வல்லுநர்கள் தங்கள் மதிப்புக் கோட்பாட்டிலோ அல்லது பொருளாதார இயலின் வேறெந்தக் கூற்றிலுமோ கண்டுபிடித்

துள்ளார்கள் என்று கருதுவது தவறாகும். உண்மையில் ஒரு சமூகத்தில் என்ன உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டுமென்பது அச் சமூகத்தினரின் தேவை என்ன என்பதையே பொறுத்திருக்கிறது. அப்படியாயின், மக்கள் விரும்புவது கடைகளில் விற்கப்படும் ஒரு பண்டக் குவியல்தான் என்று கருதுவதும் தவறாகும். உண்மையில் பார்த்தால், அவ்விருப்பம் பணத்தைச் செலவிடுவதன் மூலமும் நிறைவடையக் கூடியதன்று. இதைவிட அடிப்படையான உணர்ச்சி விழைவுகளைத் திருப்திபடுத்தக்கூடிய ஒன்றையே மக்கள் வேண்டுகின்றனர் என்பதுதான் உண்மையாகும். ஆகவே, இத்துறை பொருளாதார வல்லுநரின் ஆராய்வுக்குள் அடங்குவ தன்று என்பதைக் குறிப்பிட வேண்டும். ஆனால், இரண்டு வகைப் பண்டக் குவியல்களைப் பொறுத்தமட்டில், இவற்றில் எது மற்றொன் றைக் காட்டிலும் மக்களின் விருப்பத்தை அல்லது தேவையை அதிக அளவில் நிறைவு செய்யக்கூடியதாகும் என்பது பிரச்சினை யாயின், இதைத் தீர்மானிப்பதற்கு வேண்டிய பரீட்சைகளைப் பற்றிப் பொருளாதார வல்லுநர்கள் நலந்தரும் கருத்துகளை நல்கக்கூடும்; மேலும்,எந்தெந்தச் சமயங்களில் சந்தைச்சக்திகளை மட்டும்கொண்டு இதற்குரிய முடிவைத் தேடுதல் மடமையாகும் என்பதையும் அவ் வல்லுநர்கள் கூறக்கூடும். இதைவிட மிகவும் நேரடியான முறை யிலும் பொருளாதார வல்லுநர்கள் பணியாற்றக்கூடுமென்பதை அறியவேண்டும். எடுத்துக்காட்டாகக் கூறுவதாயின், சந்தையின் இயக்கத்தில் குறுக்கிடும் வகையில் ஒரு செயல் மேற்கொள்ளப் படுமாயின் (அரசாங்கத்தால் என்று வைத்துக் கொள்ளலாம்), அதனால் எம்மாதிரி விளைவுகள் எழக்கூடும் என்பதை ஆராய்ந்து கூறுவதில் அவருடைய முக்கியப் பணி காணப்படும். குறிப்பாகக் கூறுவதாயின், ஒரு பண்டத்தை அதன் நுகர்வோருக்குப் பங்கீட்டு முறையில் (rationing) அளித்தால், உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தி னால், விலையை உயர்வாக்கினால், இன்னும் இதுபோன்ற தலையீடு களை நிகழ்த்தினால் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகளை ஆராய்தலே அவருடைய முக்கிய சேவையாகும். இதையே வேறு வகையாகக் கூறுவதானால், உற்பத்தி சாதன வளங்களின் பயன் முறையில் ஏற்படும் மாற்றங்களே பொருளாதார வல்லுநரின் சிறப்பான கவனத்திற்குரியவையாகும். சந்தையில் இயங்கும் சக்திகளைப் புறத்தலையீட்டின் மூலமாகக் கட்டுப்படுத்தவும், குறிப்பிட்ட முறையில் செலுத்தவும் செய்யப்படும் முயற்சியினால் எழும் மாற்றங் கள்கூட இத்துறை வல்லுநரின் ஆய்வுக்குட்பட்டவையாகும்.

வருமானப் பகிர்வு (The distribution of income)

நம் வினாத்தொடரில் இரண்டாவதான, யாருக்காக என்பதை எடுத்துக்கொள்வோம். இவ்வினா சமூகத்தின் மொத்த உற்பத்தி

யைப் பற்றியும் எழுகின்றது. அதாவது, சமூகத்தின் உற்பத்தி யாருடைய தேவையை நிறைவு செய்யும் நோக்குடன் நடைபெற வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானித்துக் கொள்ள வேண்டியது அவசியமாகும். நாம் நுகர்வோரின் சுயேச்சைத் தெரிவு (free choice) குறித்துப் பேசுகையில், ஒன்றை மனத்தில் வைத்துக் கொள்ள வேண்டியது முக்கியமாகும். அதாவது, நுகர்வோர் தன் சுயேச்சைத் தெரிவை நிறைவேற்றிக்கொள்வதானது அவருடைய வாங்கும் சக்தியை (purchasing power), அதாவது, அவரிடமுள்ள பணத்தின் அளவைப் பொறுத்திருக்கிறது. இவ்வகையில் நுகர்வோரின் தேவை நிறைவேற்றத்தை அவருடைய வாங்கும் சக்தி அளவிற்குட்படுத்துகின்ற காரணத்தால் பணக்காரருக்குத்தான் இத்தேவைத் தெரிவு சுயேச்சை மிகுதியாக உண்டு என்பதை நாம் அறிய வேண்டும். ஆகவே, முதலாளித்துவ முறையில் ஏழைகளைவிடப் பணக்காரருக்குத்தான் சமூகத்தின் உற்பத்தியின் மேல் மிக்க செல்வாக்கு உண்டு. அப்படியாயின், நம் முதல் வினாவாகிய என்ன உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பதற்கு விடை காணும் முறையை மீண்டும் நோக்கின், அம்முறையின் தகுதி குறித்து நமக்கு இப்போது சிறிது ஐயப்பாடு தோன்றக்கூடும். அதாவது, சமூகத்தின் உற்பத்தியைத் திட்டமிடுவதில், நுகர்வோர் வெளிப்படுத்தும் தேவையையே தவருது நம் அடிப்படையாகக் கொள்வது சரியாகுமா (நலமானதா அல்லது நியாயமானதா) என்பதில் ஐயம் தோன்றும். விளக்கமாகக் கூறுவதாயின், ஏழை மக்கள் போதிய அளவு வாங்க இயலாதவையாகிய உணவு, உடை முதலியவற்றை உற்பத்தி செய்வதன் முக்கியத்துவமும், பணக்காரர் வாங்க விரும்பும் போகப்பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதன் முக்கியத்துவமும் ஒன்றேதான் எனக் கருதுதல் சரியா என்பதுபற்றி இங்குச் சிந்திக்க நேரிடும்.

பணக்காரர், தான் செலவு செய்வது தன் சொந்தப் பணத்தை எனவும், அப்பணம் தான் அரிதின் முயன்று திரட்டியது எனவும், ஆகவே, அப்பணத்தைக்கொண்டு தன் விருப்பமான தேவைகளை நிறைவேற்றிக்கொள்ளும் உரிமை தனக்கு உண்டு எனவும் கூறலாம். ஆனால், நாட்டின் நிதியமைச்சர் வரி விதிக்க முற்படுகையில், பணக்காரரின் இத்தகைய வாதம் அவரால் ஏற்றுக் கொள்ளப்படுவதில்லை. உண்மையை ஆராயின், நாம் ஈட்டும் பணம் நம் தனிப்பட்ட முயற்சியைவிடப் பெரிதும் நாம் வசிக்கும் சமூகத்தில் நமக்குக் கிடைக்கும் சாதகமான சூழ்நிலையால் நமக்குக் கிட்டுவதேயாகும். இவ்வகையில் பார்த்தால், நம் வருமானத்தை நாம் வைத்துக் கொள்ளவும், அதைச் செலவழிக்கவும் நாம் பெறும் உரிமை நம் முயற்சியால் பெறப்படுவதல்ல; ஆனல், தனியாரின்

சொத்துரிமை என்றதோர் அமைப்பினால் சமூகத்திற்கேற்படும் நலன்களின் காரணமாக அவ்வுரிமை பெறப்படுவது என்பதைத் தெளிதல் அவசியம்.[1] அப்படியாயின், வரிவிதிப்பின்மூலம் நம் வருமானத்தில் ஒரு பகுதியை நாம் இழக்கும்படி கட்டாயப்படுத்தப்படலாமாயின், அதேபோன்று ஒருசில பண்டங்களை நாம் வாங்கிக்கொள்ளும் உரிமையோ அல்லது அப்பண்டங்களில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்கு மேல் வாங்கிக் கொள்ளும் உரிமையோகூட நமக்கு மறுக்கப்படலாம். இதற்குச் சில ஆதாரங்களையும் சுட்டிக்காட்டலாம். பஞ்சம் நிலவும் போது உணவை உயர்ந்த விலைக்குக் கேட்பவர்களுக்குத்தான் அளிக்க வேண்டும் என்று யாரும் நினைப்பதில்லை; போர்க் காலத்தின்போதும், மற்ற அவசர நிலை ஏற்படும் காலங்களிலும், நாட்டின் பண்ட உற்பத்தி நுகர்வோரின் உறுதித் தேவைக் (effective demand) கேற்ப மாறுதற்கு அனுமதிப்பதில்லை. ஏன், சாதாரண காலங்களிலுங்கூடப் பல்வேறு நுகர்வோர்களிடையே வாங்கும் சக்தியானது மிக்க ஏற்றத்தாழ்வாகப் பகிர்ந்து காணப்படுகின்ற காரணத்தால், சிற்சில வகைப் பண்ட உற்பத்திகளைத் தண்டத்திற்குள்ளாக்குதற்கும் அல்லது மட்டுப்படுத்துதற்கும், அதே சமயத்தில் மற்ற வகை உற்பத்திகளுக்குத் தூண்டுதலளிப்பதற்கும் அல்லது ஆதரவுக் கொடையளிப்பதற்கும் மிகவும் கட்டாயமானதோர் அவசியம் எழக்கூடும். உதாரணமாக, ஏழை மக்களின் வருங்காலத் தலைமுறை மிகவும் நெரிசலானதும், மோசமானதுமான குடியிருப்புகளில் வளரவேண்டியதொரு பெருங்கேட்டைத் தவிர்க்க வேண்டி, இப்போதே நிறைய வீடுகள் அமைத்து அவற்றில் சிலவற்றை ஏழை மக்களுக்குக் குறைந்த வாடகைக்குக் கொடுக்கவேண்டியது அவசியமெனவுங் கருதக்கூடும்.

[1] 'தொழில் அமைப்பாளன் எவனும் தன் சொந்த முயற்சியினாலேயே தன்னையும், தன் தொழிலையும் தான் உருவாக்கிக்கொண்டுவிட்டதாக எண்ணலாம். ஆனால், அவனுக்குத் தயாராகக் கிடைத்த சமூக அமைப்பு முழுமையும்தான் அவன் வெற்றிக்குப் பெரிதும் காரணமாகும். சமூகம்தான் அவனுக்கு உயர்திறத் தொழிலாளர் முதல், இயந்திரங்கள், பண்ட விற்பனைக்கான ஒரு சந்தை, நாட்டின் அமைதி, ஒழுங்கு யாவற்றையுமே கோடிக்கணக்கான மனிதர்களும், எண்ணற்ற தலைமுறைகளும் சேர்ந்து உருவாக்கியதொரு பரந்த சாதனத்தையும், நிலைபெற்றதொரு சூழ்நிலையையும் அளித்ததாகும். இச்சமூகப் பேறு முழுவதையுமே நீக்கிவிடின், எஞ்சுவது ராபின்சன் குரூசோவின் நிலையாகக்கூட விருக்க முடியாது; மோதியுடைந்த மரக்கலத்திலிருந்து அவன் பற்றிக் காத்த சில பொருள்களும், அவன் கற்றறிந்த அறிவுமாவது அவனிடம் இருந்தன. ஆனால், இங்குப் புல், பூண்டு, கனிகளையும், பறவை, பிராணிகளையும் தின்று வாழும் அநாகரிக ஆதிவனவாசியைத்தான் காணவியலும்' (L. T. Hobhouse, The Elements of Social Justice, p p. 162–63; quoted by Paul Samuelson, Economics (1st edition) p. 484n.)

ஆனல் ஒன்று. உயர்வருமானங்களைப் பெறுவோர் அவ்வருமானங்களால் அடையக்கூடிய நலன்களை அழித்துவிடும் வகையில் ஒரு நாடு மிகைச்செயலில் இறங்குமாயின், அதனல் அந்நாட்டின் உற்பத்தித் திட்டங்களுக்கே ஆபத்து விளையக்கூடிய இடர்ப்பாடு நேரிடும். இத்திட்டங்களின் நடைமுறை வெற்றிக்குச் சில வகைக் கொள்கைகள் கடைப்பிடிக்கப்படவேண்டி யிருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, குறிப்பிட்ட தொழிலாளர் குழுக்களுக்கு வேறுபட்ட ஊதியங்களை அளிக்கும் முறையும், இடர்சாயை எழக்கூடிய தொழில் துறைகளில் செய்யப்படும் முதலீட்டிற்கு உயர் இலாப வீதம் அனுமதிக்கும் முறையும் இத்திட்டங்களுக்கு ஆதரவாய் அமையலாம். இந்நிலையில் உயர் வருமானம் பெறுவோர் அல்லது உயர் வாங்கும் சக்தியுடையோர் போகப்பொருள்கள் எனப்படுபவற்றை மிகையாக வாங்கி நுகர்வதை அனுமதிக்க முற்றிலுமே மறுப்பதாயின், இவ்வுயர் வாங்கும் சக்திக்கு மக்களிடையே கவர்ச்சி ஏதுமில்லாதொழியக்கூடும். இதன் விளைவு ஆர்வமின்மை, இயக்கமின்மை, தொழில் துணிவின்மை இவற்றின் தோற்றமாகலாம். இங்கு ஓர் உண்மையை உணர்தல் வேண்டும். உற்பத்தியும், உற்பத்தியானதைப் பங்கிட்டுக் கொள்வதும் இரண்டு முற்றிலும் வேறுபட்ட பிரச்சினைகள் அல்ல; உண்மையில் இவை இரண்டும் ஒன்றையொன்று பாதிப்பவையாகும். ஒருவன் பெறும் பங்கானது அவனுடைய உற்பத்தியளவைப் பாதிக்கின்றது. அதே நேரத்தில் மற்ருெரு வகையிலும் உற்பத்தியாளர்களுக்குக் கிடைக்கும் பங்கு பாதிக்கப்படக்கூடும். ஆதாவது, ஒருவகையான பண்டங்களையே அதிகமாகவும், மற்ருெரு வகையைக் குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்வதைச் சமூகம் விரும்புமாயின், அதன் விளைவாக முதல் வகைப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வோர் சமூகத்தின் மொத்த உற்பத்தியில் ஒரு பெரும் பங்கைப் பெறவும், மாருக, இரண்டாம் வகைப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வோரின் பங்கு குறைவுபடவும் நேரிடலாம். ஆகவே, 'ஒவ்வொருவருக்கும் அவர் தேவைக்கேற்றவாறும், ஒவ்வொருவரிடமிருந்தும் அவர் திறனுக்கேற்றவாறும்' என்ற கூற்று ஒரு நல்ல அரசியல் முழக்கமாக (slogan) இருக்கலாம்; ஆனல், நடைமுறையில் பார்த்தால் ஒவ்வொருவனும் என்ன பெறுகின்ருனே அது அவன் அளிப்பதைப் பாதிப்பதாயிருக்கிறது.

ஒரு சமூகத்திற்கு இலட்சியச் சிறப்பான உற்பத்தி விதம் அல்லது தோரணை (ideal pattern of production) யாது என்பதைக் கூறுதல் பொருளாதார வல்லுநரின் பங்கல்ல என்று முன்னர்க் குறிப்பிட்டோம். அது போன்றே ஒரு சமூகத்தின் இலட்சியச் சிறப்பான வருமானப் பகிர்வு (ideal

distribution of income) யாது என்று கூறும் உரிமை அவருடையதன்று என்றும், உண்மையில் முதலில் கூறப்பட்ட பிரச்சினையைவிட இப்பிரச்சினையின் விவாதத்தில் பொருளாதார வல்லுநரின் பங்கு ஒருவேளை இன்னும் குறைவாகத்தான் இருக்கக் கூடும் என்றும் இங்குக் குறிப்பிடவேண்டும். காரணம், உண்மைச் சாயையான எடுகோள்களைப் (plausible assumptions) பயன் படுத்தி இப்பிரச்சினையின் தீர்வுக்குத் துணைபுரியும் பரிசோதனைகளை அவர் வகுப்பது அவ்வளவு இலகுவானதல்ல என்பதாகும். இங்கும் முன்போலவே பொருளாதார வல்லுநரின் பங்கெல்லாம், வருமானப் பகிர்வின் (distribution of income) பேரில் சந்தைச் சக்திகளின் விளைவை விவரிக்கும் ஒன்ருகவே இருக்கும். வேண்டுமாளுல் இச் சக்திகளின் செயலில் தலையிடுவதனுல் ஏற்படக்கூடிய உத்தேசப் பலன்களையும் அவர் கூறக்கூடும். எந்த நாட்டிலும் நிலவும் வரு மானப் பகிர்வு முறை வேறு பல காரணங்களைப் பொறுத்தே இருக்கும் என்பது மிகவும் தெளிவானதொன்ருகும். வெவ்வேறு மனிதர்களின் வலிமையும், ஏமாற்றும், நற்பேறும், மற்றும் நாட்டின் வரிவிதிப்புத் திட்டமும், சொத்து வாரிசுரிமை பற்றிய சட்டங் களும், பல்வேறு வகுப்பினரின் இயக்க வாய்ப்பும், செல்வத்திற்கு அளிக்கப்படும் முக்கியத்துவமும், சமூகத்தின் ஸ்தாபன அமைப்பு களையும், எண்ணப் போக்குகளையும், மதிப்புத் தராதரங்களையும் பொறுத்து இக்காரணிகளின் பங்கும் சமூகத்திற்குச் சமூகம் மாறு படுவதாயிருக்கும். இப் பலதிறப்பட்ட காரணங்களையும் ஒருசில எளிமையான பொதுமைக்ளில் அடக்கிக் கூறிவிடுதல் என்பது இயலாது. பொருளாதார வல்லுநரும் அத்தகையதொரு பெருஞ் சாதனை தனக்குரியதென நடிப்பதில்லை. அவருடைய தாழ்மை யானதும், ஆனுல் மிக்க பயன் தரத்தக்கதுமான பணியெல்லாம் இப்போதிருக்கின்ற வருமானப் பகிர்வை மாற்ற முயல்வதனுல் ஏற்படக்கூடியவையும், ஆனுல் சாதாரண மக்களுக்கு எளிதில் விளங்காதவையுமான பலன்களை முன்னறிந்து கூற முயலுவதே யாகும்.

மேற்கூறிய பணியை நிறைவேற்றுகையில், பொருளாதார வல்லுநர், முன்பு மதிப்புக் கோட்பாட்டுத் துறையில் தான் வகுத் துள்ள முடிவுகளையே பயன்படுத்துகின்ருர் என்பதைக் கூற வேண்டும். இது சாத்தியமாவது எவ்வாறென்று பார்ப்போம். முதலில் அவர் வருமானத்தை அதன் பகுதிகளாகிய கூலி, வாரம், வட்டி, இலாபம் என்று பகுத்துக்கொண்டு, அதற்குப் பின் அவை ஒவ்வொன்றுக்கும் தனித்தனியே ஒரு கோட்பாட்டை வகுக்க முற் படுகின்ருர். இவ்வாறு கூலிக் கோட்பாடு ஒன்றையும், வாரக் கோட்பாடு ஒன்றையும், வட்டிக் கோட்பாடு ஒன்றையும், இலாபக்

கோட்பாடு ஒன்றையும் அவர் தோற்றுவிக்கிருர். கூலி, வாரம், வட்டி, இலாபம் இவை ஒவ்வொன்றும் ஒரு வகையில் பார்க்கும்போது ஒரு விலையேயாகும். இவ்விலையும் ஒரு பண்டத்தின் விலையை நிர்ணயிக்கும் அதே வகைக் காரணிகளின் ஆட்சிக்கு உட்பட்டதாகவே இருக்கின்றது. இத்தகைய காரணிகளின் ஒருமைப்பாட்டை நாம் மேலும்மேலும் உணரும்போது, மதிப்பு நிர்ணயத்துறை, வருமானப் பகிர்வுத்துறை இரண்டுமே ஒரே கோட்பாட்டின் இருமுகங்களாக, ஒன்றுக்கொன்று நிறைவு செய் பகுதிகளாக உருக்கொள்ளுமாறு செய்வது மேன்மேலும் சாத்தியமாகும். இவ்வாறு முழுமை பெற்றதொரு கோட்பாடு, வெளிக்கிடைக்கும் உற்பத்தி விளைவின் மதிப்பையும் (value of outputs) (அதாவது பண்டங்கள், பணிகள் இவற்றின் விலை), உற்பத்திக்கு அளிக்கப்படும் வள உள்ளிடுகைகளின் செலவையும் (cost of inputs) (அதாவது கூலி, வாரம், வட்டி, எதிர்நோக்கிய இலாபம் முதலியன) ஒருங்கே விளக்கக்கூடிய ஒன்ருக அமையும். உண்மையில் பார்த்தால், மதிப்புக் கோட்பாடென்பதே பொருளுடையதாகவும், பயனுடையதாகவும் ஆக வேண்டுமாயின், அது ஒரு வகையான விலைகளைமட்டும் அதாவது வெளிப்பாடுகளின் விலைகளைமட்டும் பற்றியதாக இருக்க முடியாது; மற்ற வகை விலைகளாகிய உள்ளிடுகைகளின் விலைகளையும் அது உள்ளடக்கியதாக இருக்க வேண்டும். இவற்றைக் கற்பனையாகக் கொள்வதானுல் அக்கோட்பாடு முழுமை பெற்றதாகாது. காரணம், இவ்விரு வகையான விலைகளும் ஒன்றை யொன்று பாதிக்கின்றவையாயிருக்கின்றன. ஆயினும், இங்கு ஒன்றைக் குறிப்பிடுதல் நலமாகும். அதாவது, கூலிக் கோட்பாடு, வாரக் கோட்பாடு, வட்டிக் கோட்பாடு, இலாபக் கோட்பாடு இவை ஒவ்வொன்றும் மொத்தமாகச் சேர்ந்து ஒரு வருமானப் பகிர்வுக் கோட்பாட்டை உருவாக்கிவிடுவதாகப் பொருளாதார வல்லுநர் அவற்றைக் கருதுவது சரியா என்பது குறித்து ஐயப்பாடு கொளல் மிகவும் சாத்தியமாகும்.

உற்பத்திச் செயல் முறை (The technique of production)

எதை உற்பத்தி செய்யவேண்டும், யாருக்கென உற்பத்தி செய்யவேண்டும் என்ற வினுக்களுக்கு விடை கண்டுவிட்டோமாயினுங்கூட, மற்ருெரு வினுவிற்கு இன்னும் விடைகாண வேண்டியிருக்கும். அதாவது, எப்படி உற்பத்தி செய்வது என்று நாம் தீர்மானம் செய்யவேண்டி யிருக்கும். எந்த ஒரு பண்டத்தையும், உதாரணமாக உடையை எடுத்துக்கொண்டால், உற்பத்தி செய்வதற்குப் பல திறப்பட்ட முறைகள் இருக்கின்றன. இப் பல்வேறு முறைகளுக்கிடையே எம்முறையைக் கைக்கொள்ள வேண்டும் என்று தெரிவுசெய்துகொள்ள வேண்டியது அவசியமாகும். இத்

தெரிவு பொருளாதாரக் காரணங்களைப் பொறுத்து முடிவு செய்யப் படுவதேயன்றி, தொழில் நுண்ணியல் காரணங்களாலேயே புகுத்தப்படுவதன்று.

ஓர் எடுத்துக்காட்டு கூறுவோம். ஒரு திட்டமிடப்பட்ட பொருளாதாரத்தில் இன்னும் பத்தாண்டுகளுக்குப் பின் உற்பத்தி யாக வேண்டிய விசையாற்றல் அளவு (output of power) இப்போதே திட்டத்தில் தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ளதாக வைத்துக் கொள்வோம். ஆனால், இவ்விசையாற்றலில் பல்வேறு வகைகள் உண்டு. மின்னாற்றல், நிலக்கரி, நிலக்கரி வாயு, இயற்கை வாயு, எண்ணெய் இவற்றில் எதுவும் பயன்படுத்தப்படலாம். இவற்றுக்குள் செய்யப்படும் தெரிவு கட்டாயமான ஒன்றல்ல. அது ஓரளவுக்கு அவற்றின் உற்பத்திச் செலவைப் பொறுத்திருக்கும். ஆகவே, மேற்கூறிய திட்டமும் இன்னும் பத்தாண்டுகளுக்குப் பின்னர், இப்பல்வேறு வகை விசையாற்றல்களின் உற்பத்திச் செலவு தராதரத்தைப் பற்றிய ஒரு கருத்தை அடிப்படையாகக் கொண்டே வகுக்கப்பட்டதாயிருக்க வேண்டும். அப்படியின்றி மின்னாற்றலுக்கெனத் தனியாகவே சில சுயேச்சையான கருத்து களின்பேரில் ஒரு தீர்மானமான அளவு திட்டத்தில் குறிக்கப்பட் டிருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். ஆயினும், இங்கும் மற்றொரு தெரிவு அவசியமாகும் என்பதை உணரவேண்டும். திட்டமிடப் பட்ட மின்னாற்றல் உற்பத்தி வசதிகளின் விரிவில் எவ்வளவு பங்கு அணு எதிரியக்கிகளின் (nuclear reactors) வடிவிலும், நிலக்கரி-எரிமுறை மின் உற்பத்தி நிலையங்களாகவும், நீர்-மின்னாற்றல் நிலையங்களாகவும் இருக்கவேண்டும் என்பதை யாராவது முடிவு செய்ய வேண்டியிருக்கும். இதையுங்கூட ஏதோ சுயவிருப்பமாக முடிவு செய்துகொள்ளக்கூடும். ஆனால், அடுத்து மற்றொரு முடிவும் செய்யப்பட வேண்டி வரும். ஒரு வெப்பமுறை மின் உற் பத்தி நிலையம் அமைப்பதாகத் தீர்மானமாகிவிட்டதென்றால், அதற்குப்பின் இன்னுங்கூட ஒரு முடிவு செய்யவேண்டியதுஅவசிய மாகும். அதாவது,இந்நிலையத்தில் எவ்வகையான இயந்திரங்களைப் பொருத்த வேண்டும் என்பதே அது. இங்கும் பல்வேறு வகை இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்தக்கூடும். இவற்றுள் எந்தக் குறிப்பிட்ட வகை என்பதுதான் முடிவு செய்யப்பட வேண்டியதாகும். இந்த முடிவைத் திட்டத்தினர் செய்தபின், இக்குறிப்பிட்ட வகை இயந் திரத்தை உற்பத்தி செய்வதற்கு எந்த ஒரு நுண்முறையைக் கையாள வேண்டுமென முடிவு செய்யவேண்டிய பொறுப்பு இயந் திரத் தயாரிப்பாளனைச் சார்ந்ததாகிறது.

நாட்டின் உற்பத்தி வள சாதனங்கள் வீணாக்கப்படாது பயன் படுத்தப்பட வேண்டுமெனில், மேற்கூறப்பட்ட ஒவ்வொரு முடிவும்

முக்கியத்துவமுடையதாகும். உதாரணத்திற்கு உயர்திறத் தொழிலாளர்கள் நிறைந்து கிடக்கும் ஒரு நாட்டை எடுத்துக் கொள்வோம். இங்குச் செய்யப்படும் முடிவுகள் யாவும் உற்பத்தியில் இத்தொழிலாளர்களை மிகையாகப் பயன்படுத்துதற்குத் தக்க தூண்டுதலளிக்கும் போக்குடையனவாயிருத்தல் வேண்டும்; அதே நேரத்தில் அந்நாட்டில் மூலதனம் பற்றுக்குறையாயிருப்பின், இம் மூலதனத்தைச் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்துதற்கேற்ற வகையில் அந்நாட்டில் இம்முடிவுகளின் போக்கு அமையவேண்டும். எம்முறையில் இக்குறிக்கோளைச் சிறப்பாக நிறைவேற்றிக்கொள்ளலாமென்பது பொருளாதாரக் கோட்பாட்டின் ஆய்வுக்குரிய துறையாகும்.

பன்னாட்டு வாணிகமும் பொருளாதார உற்பத்தி நடவடிக்கையின் தலநிலைப்பாடும் (International trade and the location of economic activity)

மேற்கூறிய வகையான சிந்தனைப் போக்கு பொருளாதார வல்லுநர்களை உலகத்தின் பல்வேறு நாடுகளுக்கிடையே உள்ள உற்பத்தித் தராதரங்களை ஒப்பிட்டு ஆராயுமாறு தூண்டுகின்றது. மேலும், இந்நாடுகளுக்கிடையே நடக்கும் வாணிகத்தை நிர்ணயிக்கும் காரணிகளையும் அவர்கள் ஆராயுமாறு செய்கின்றது. உலகத்தில் சில நாடுகள் மீதி நாடுகளிடம் பற்றுக்குறையாக உள்ள வளங்களைத் தாம் மிகுதியாகப் பெற்றிருக்கும் நிலை இருக்குமாயின், அந்நாடுகள் ஒவ்வொன்றும் உற்பத்தித் துறையில் தனக்குகந்தசிறப்புத் தொழிலைக் கடைப்பிடித்து, அவை ஒவ்வொன்றும் மிக்க குறைவான செலவில் உற்பத்தி செய்யக்கூடிய பண்டத்தை ஒன்றுக்கொன்று பரிமாற்றம் செய்துகொள்ளும் வாய்ப்பு ஏற்படும். இவ்வாறு பன்னாட்டு வாணிகம் சிக்கனத்திற்குப் பல வாய்ப்புகளை அளிக்கின்றமையால், இவ்வாய்ப்புகளை எந்த அளவுக்கு உலக நாடுகள் பயன்படுத்திக்கொள்ள வேண்டியது அவசியம் என்பது பற்றிச் சிந்திப்பது முக்கியமாகின்றது. இதையொட்டி இன்னும் பல பிரச்சினைகளும் இருக்கின்றன; ஒரு நாட்டிலிருந்து மற்றொரு நாட்டிற்குத் தொழிலாளரும், மூலதனமும் செல்வதால் பல பிரச்சினைகள் எழுகின்றன; இச்செல்கையின் காரணங்களும், அதன் விளைவுகளும்கூட ஆராயப்பட வேண்டியவையாகும்.

மேற்கூறிய பிரச்சினைகளை ஆராயும் பகுதியானது பன்னாட்டு வாணிகக் கோட்பாடு (Theory of international trade) எனப்படும். இக்கோட்பாடு, ஒரு தொழில் ஒரு குறிப்பிட்ட நாட்டில் அல்லது ஒரு வகையான நாட்டில்மட்டும் மற்ற நாடுகளைவிடச் செறிந்து காணப்படுதற்குக் காரணமென்ன என்பதை விவரிக்க முற்படுகின்றது.

ஆயினும், இக்கோட்பாட்டை உற்பத்தி நிறுவனத்தின் தலநிலைப் பாட்டுப் பிரச்சினையை (அதாவது, கடை திறக்க உத்தேசிக்கும் ஒருவனை எதிர்நோக்கியுள்ள நான்காவது பிரச்சினையாக நாம் முன்னர் குறிப்பிட்ட எங்கே கடை திறப்பது என்ற பிரச்சினையை) விவாதிக்கும் கோட்பாட்டின் ஒரு பகுதியே எனக் கூறுதல் பொருந்தாது.

இப்பன்னாட்டு வாணிகக் கோட்பாட்டிற்கு மிகவும் நேர்சரியான பிரதிப் பகுதியாகக் கருதப்படக்கூடிய ஒன்று உண்டெனின், அது தான் ஒரு நாட்டிற்குள் குறிப்பிட்ட தொழில் நடவடிக்கைகளும், பொதுவாகப் பொருளாதாரத் தொழில் துறைகளும் அந்நாட்டின் வெவ்வேறு பகுதிகளில் செறிந்து நிலைபெற்றுவிடுதலின் காரணம் பற்றிப் பரிசீலிக்கின்ற தலநிலைப்பாட்டுக் கோட்டுபாடு (Theory of location) என்பதாகும். இவ்வகையில் புவிநிலைக் காரணிகள் (geographical factors) எங்கெங்கே பங்கு பெறுகின்றனவோ அங்கெல்லாம் ஒரே பொதுவான தத்துவக் கூறுகள்தாம் அடங்கியுள்ளன. எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டிஷ் தீவின் வடபகுதியான ஸ்காட்லாந்தின் நிலையை ஆராய்வோம். ஸ்காட்லாந்தில் தொழிலின் தலநிலைப்பாட்டை (location of industry) நிர்ணயிக்கும் காரணிகளைச் சுட்டும் விளக்கமே ஸ்காட்லாந்துக்கும், இங்கிலாந்துக்குமிடையே நிலவும் வாணிகத்தின் விளக்கமாகவும் ஆகிவிடுகின்றது. மேலும், இதுவே பின்னர் பிரிட்டனுக்கும், உலகத்தின் மற்றப் பாகங்களுக்கும் இடையே நிலவும் வாணிகத்திற்கும் விளக்கமாக எளிதில் அமைந்துவிடக்கூடும்.

பொருளாதார வளர்ச்சி (Economic growth)

இதுவரை கூறப்பட்ட பிரச்சினைகள் யாவுமே குறிப்பிட்ட ஒரே காலகட்டத்தில் நிகழவேண்டிய சாதன வளங்களின் ஒதுக்கீடு, இறுதி உற்பத்தியை வெவ்வேறு பண்டவாரியாகவும், நுகர்வோர் வாரியாகவும், இடவாரியாகவும் பகிர்வு செய்யும் முறை இவை பற்றிய பிரச்சினைகள் ஆகும். ஆனால், காலப்போக்கில் தொடர்ந்த உற்பத்தியின் வளர்ச்சியை நாம் நோக்குவோமாயின், மேற்கூறியவைதவிர மற்றுமொரு கேள்வித்தொடரும்எழுவதாயிருக்கும். உற்பத்தி வளருவது எதனால்? அதை எவ்வாறு மிக்க விரைவாக வளரச் செய்யக்கூடும்? வளர்ச்சி வீதம் சில நாடுகளில்விரைவு மிகுந்தும், மற்றும் சில நாடுகளில் விரைவு குறைந்தும் காணப்படுவது ஏன்? என்பன போன்ற வினாக்களே அவை. இவ்வினாக்கள் மிகவும் ஆதிகாலத்திய பொருளாதார வல்லுநர்கள் சிலரின் எண்ணத்திலும் இடம்பெற்றிருந்தன என்பது உண்மையே. ஆனால், நடுவில் பல காலம் இப்பிரச்சினைகள் புறக்கணிக்கப்பட்டிருந்தன. இப்பொழுது மறுபடியும் அவ்வினாக்கள் பொருளாதார விவாதங்களின் முன்னணி

யில் காட்சியளிக்கின்றன. இவ்வினுக்களுக்கு வெறுமனே தருக்க முறையைப் பிரயோகித்து விடைகாணுவதுஇயலாது. பொருளாதார உற்பத்தி வளர்ச்சி பற்றிய உண்மைகளை ஆராய்ந்தறிந்தே இவற்றிற்கான விடை கூறவியலும். ஆனால், இவ்வுண்மைகளைக் கண்டுபிடித்து நிலைநிறுத்துவதோ எளிதன்று. இவ்வினுக்களுக்குக் காணப்படும் விடைகளும் ஒரு முறை பொருத்தமில்லாமலிருக்கலாம். ஆகவே, இவ்விடைகளுக்குப் பொதுமைகளின் பெருமையளித்து அவற்றை ஒரு கோட்பாடாக்கிவிடுதல் இயலாததாகலாம். ஆயினும், மற்றொரு புறத்தில் பார்க்கும்போது, இவ்வினுக்கள் பெரும் நடைமுறை முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவையாயிருக்கின்றன. சிந்தனைப் போக்குடைய சாதாரணக் குடிமகனுக்கு விலைக் கோட்பாடு பற்றிய பல வினுக்களைக் காட்டிலும், இவ்வளர்ச்சி பற்றிய வினுக்களே நடைமுறையில் மிகவும் நெருங்கிய முக்கியத்துவமுடையனவாகத் தோன்றுவனவாகும்.

இவ்வுண்மைக்கு எடுத்துக்காட்டாகப் பொருளாதார வளர்ச்சிக் கோட்பாட்டின் ஒரு பிரச்சினையைக் கூறலாம். பொருளாதார வளர்ச்சி என்பது எப்பொழுதுமே வளர்வீத முறையில்தான் நிகழ்வதா? ஒரு மனிதன் அல்லது நிறுவனம் அல்லது நாடு பொருளாதார வளர்ச்சியில் மற்றவர்களின் நிலையைத் தாண்டி ஒரு படி மேல் சென்றுவிட்டால், இந்த இடைவெளி மேன்மேலும் வளர்ந்து செல்லுவதாயிருக்கின்றதா? அப்படி இல்லையென்றால், இந்த இடைவெளியைக் குறுக்கிக்கொள்ளுதல் எவ்வாறு சாத்தியமாகும்? இரண்டாவது ஆயிரத்தைத் திரட்டுவதைக் காட்டிலும் இரண்டாவது இலட்சத்தைத் திரட்டுவது சுலபமாகும் என்னும் கூற்று நாம் அடிக்கடி கேள்விப்படுவதொன்று. அப்படியாயின், தக்க வரிமுறையைக் கொண்டு இப்போக்கை மாற்றியமைத்தாலன்றி மக்களின் வருமானம் மேலும்மேலும் ஏற்றத்தாழ்வு அதிகரிக்கும் வகையில்தான் பகிர்ந்துகொள்ளப்பட வேண்டியிருக்கும் என்று பொருளாகுமா? நிறைய இலாபம் பெறும் நிறுவனம் ஒன்று மிகவும் நவீனமான இயந்திரத்தை வாங்கி அமைத்துக்கொண்டு தன் உற்பத்தியையும், இலாபத்தையும் பெருக்கிக்கொள்ள இயலும். ஆனால்,குறைவான இலாபம் பெறும் நிறுவனங்கள் தங்களிடமுள்ள பழைய இயந்திரத்தைக் கொண்டே உற்பத்தி செய்ய வேண்டியிருக்கும். அப்படியாயின், ஒவ்வொரு தொழிலும் காலம் செல்லச் செல்ல, வரவரக் குறைந்து செல்லும் எண்ணிக்கையான நிறுவனங்களின் கைக்குள் போய்விட வேண்டுமா? அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில் காணப்படும் உற்பத்தித் திறன் மற்ற நாடுகளின் உற்பத்தித் திறனைவிட உயர்ந்ததாயுள்ளது; இந்நிலை அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டின் வெளிநாட்டு வாணிகத்திற்கு ஒரு வளர்வீத நலத்தை

அளிக்கின்றதா? மற்ற நாடுகள் மேலும்மேலும் பின்தங்கி நிற்க வேண்டுவது தவிர்க்க முடியாததா? இவ்வாறான பிரச்சினைக் கூறுகள் நாம் முன்னர்க் குறிப்பிட்டவாறு மிகவும் நடைமுறை முக்கியத்துவம் மிகுந்தவை என்பது விளங்கும்.

பொருளாதார இயக்கத்தின் ஏற்ற இறக்கங்கள் (Economic fluctuations)

இன்று பொருளாதார வளர்ச்சிதான் வல்லுநர்களின் விவாதத்தில் முக்கியப் பிரச்சினையாகக் காண்கின்றது. ஆனால், ஒரு தலைமுறைக்கு முன்பு பொருளாதார அலைமாற்றமே (instability) வல்லுநரின் கவனத்தை முழுவதும் ஈர்த்திருந்தது. இதற்குக் காரணம் அப்போது போர் ஒன்றைத் தவிர சமூகத்தின் மிகப் பயங்கரமான வாதனையாக இருந்தது வேலையின்மையேயாகும். வேலையின்மைபோன்ற சங்கடமான விளைவுகளை ஏற்படுத்தும் பொருளாதார இயக்கத்து ஏற்ற இறக்கங்கள் இன்றும் நிகழ்கின்றன. ஆயினும், இவை முன்னர் 1930-களில் ஏற்பட்ட பெரும் பொருளாதார மந்தத்தின்போது உலகம் கண்ட அவ்வளவு பயங்கரப் பருமன் கொண்டவை அல்ல. இந்த ஏற்ற இறக்கங்களை விளைவிப்பது யாது, இவற்றைக் கட்டுப்படுத்துவது யாது? உற்பத்தியை இன்னும் மிக ஒழுங்காக வளரும்படி எவ்வாறு செய்யக்கூடும்? இப்பிரச்சினை பொருளாதாரத்தின் மையப் பிரச்சினைகளுள் மற்றொன்றாகும். இப்பிரச்சினையின் தெளிவுக்குப் பொருளாதார வல்லுநர்கள் பெருமளவு துணைசெய்திருக்கின்றனர் என்று கூறவேண்டும்.

மேற்கூறிய பிரச்சினைகள் ஒவ்வொன்றுக்கும் பின்னர் நாம் திரும்பி வரவேண்டியுள்ளது. மேல்செல்லுதற்கு முன்பு தொடக்க நிலையிலே இவைகளைக் குறிப்பிட்டோமென்றால், அது நாம் மேலே ஆராயப்போவது என்ன என்பது பற்றி வாசகருக்குச் சிறிது தெரிந்திருக்க வேண்டும் என்பதற்காகவேயாகும். தொகுதிப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகள் இந்நூலின்கடைசிப் பக்கங்கள் சிலவற்றில் மட்டுமே விவரிக்கப்படுவதால், இப்பெரும் பிரச்சினைகள் பற்றி ஆரம்ப அதிகாரங்களில் வாசகர் ஒன்றும் காணவியலாது; ஆயினும், அப்பகுதிக்கு வருமுன் வாசகர் தனி நிறுவனம் அல்லது தனித் தொழிலின் மிக எளிமையான பகுதிப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளில் உழன்று அவற்றை அறிந்துகொண்டிருப்பாராதலின், பின்னர்த்தொகுதிப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளுக்கு வரும்போது அவற்றை அவர் நன்கு விளங்கிக் கொள்ளவியலும். ஆகவே, பகுதிப் பொருளாதாரப் பிரச்சினைகளை இந்நூலின் பாகம் II-லேயே நாம் காணுவோம்.

இதை அடுத்த இரண்டு அதிகாரங்களில் உற்பத்தி, வாணிகம் இவற்றின் தன்மை என்ன என்பதையும், உற்பத்தியில் அமர்த்திக் கொள்ளக் கிடைக்கும் உற்பத்தி வளங்கள் பற்றியும் நாம் விவரிப் போம். பாகம் II-ல் உற்பத்தியின் வளர்ச்சி, அதற்குத் துணை புரியும் காரணிகள் பற்றிய விளக்கத்தில் நாம் தொடங்குவோம். இங்கும் தொழிற் காலமுறையின் முன்னேற்றத்தையும், சிறப்புத் தொழில் தேர்ச்சியையும் முக்கியமாகக் குறிப்பிடுவோம். பின்னர், தொழிற் செறிவு அல்லது தொழிற் குவிவு பற்றியும் (localisation of industry), குறிப்பிட்ட பிரதேசங்களிலேயே உற்பத்தி வளர்ச்சி நிகழ்வதைப் பற்றியும் பார்ப்போம். அதையடுத்த அதிகாரங்களில் பெரிய, சிறிய நிறுவனங்களில் நலம், தொழில் நிதி, சர்வாதீனச் சக்திகள் இவைபோன்ற தொழில் வளர்ச்சியின் பலதிறப்பட்ட கூறுகளையும் ஆராய்வோம்.

3. உற்பத்தி, நுகர்வு, வாணிகம்.

(Production, Consumption and Trade)

பொருளாதாரம் எதைப் பற்றியதாயிருந்தாலும், அது நிச்சயமாகப் பொருளாதாரச் செய்கையைப் (economic activity) பற்றியதாகும் என்பதை உணர்தல் அவசியம். இப்பொருளாதாரச் செய்கையின் முக்கிய வகைகள் உற்பத்தியும் வாணிகமும் ஆகும். இச்சொற்களின் பொருள் தமக்கு நன்கு தெரியுமென யாவரும் நினைப்பதுண்டு. ஆயினும், இவற்றின் சாதாரணப் புழக்கத்தில் இவை பல பொருள்படப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. ஆகவே, இவற்றின் உண்மைப் பொருளை நாம் ஆரம்பத்திலேயே தெரிந்து கொள்வது மிகவும் முக்கியமாகும்.

உற்பத்தி

உதாரணமாக 'உற்பத்தி' என்ற சொல்லும், இதைவிட அதிகமாக 'உற்பத்திப் பயனுடைய' (productive) என்ற சொல்லும் சாதாரணமாகக் குறுகியதொரு பொருளிலேயே பயன்படுத்தப் படுவது வழக்கம். இவ்வகையில் தொழிற்சாலையில் அல்லது வயலில் செய்யப்படும் வேலைதான் உற்பத்திப் பயனுடைய உழைப்பு (productive work) என்று சிலர் எண்ணுகிறார்கள். அதாவது, சாதாரணமாக உடல் உழைப்பு அடங்கியதும், ஏதாவது ஓர் உருவப் பொருளை (physical product) ஒரு நீளத்துணி அல்லது கோதுமைப் பயிர் போன்ற ஒன்றைத் தோற்றுவிக்கும்படியானதுமாகிய உழைப்பே உற்பத்திப் பயனுடையது என்று கருதுகின்றனர். ஆகவே, அலுவலக எழுத்துப் பணியாளர்கள் (office staff) யாவரும் உற்பத்திப் பயன்தரா உழைப்பாளிகள் (unproductive workers) என்று கூறப்படுவது வழக்கமாகிவிட்டது. இதுபோன்றே மக்கள் ஏற்க விரும்பாத தொழில்களாகிய புத்தகம் ஆக்குதல், வேடிக்கை காட்டுதல், படைவீரனாகப் பணிபுரிதல் போன்றவையெல்லாம் உற்பத்திப் பயனற்றவை எனக் கூறப்பட்டுவிடுதலுண்டு. இதற்கு

நடைமுறை எடுத்துக்காட்டாக சோவியத் ரஷ்யாவில் கடைப் பிடிக்கப்படும் கொள்கையைச் சுட்டலாம். அங்குப் பொருளாதாரக் கருத்தியலார் (economic theorists) உருவப் பொருள் ஒன்றைத் தோற்றுவிக்காத பணிகள் எவற்றையும் நாட்டின் உற்பத்திக் கணக்கில் சேர்த்துக்கொள்வதில்லை. ஆகவே, அந்நாட்டினர் தங்கள் உற்பத்தியின் வளர்ச்சியை அளப்பதற்குப் பயன்படுத்தும் குறியீடு (index) முற்றிலும் உருவப் பொருள் உற்பத்தியின் அடிப்படையைக் கொண்டு, அதாவது நிலக்கரி எஃகு போன்ற பொருள்களின் அடிப் படையிலேயே வகுக்கப்பட்ட ஒன்றேயாகும். ரஷ்யாவுக்கும், மற்ற நாடுகளுக்குமிடையே வளர்ச்சியை ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும் சிலருங்கூட, இந்தக் குறியீட்டை ரஷ்ய நாட்டுப் பொருளாதார வளர்ச்சியின் திருப்திகரமான அளவீடு என்றே அப்படியே மறுப் பின்றி ஏற்றுக்கொண்டு பயன்படுத்துகின்றனர். ரஷ்ய நாட்டுப் பொருளாதார வல்லுநர்களின் இந்த வழக்கம் ஓரளவு பழமையைப் பின்பற்றி எழுந்ததாகும் என்று குறிப்பிட வேண்டும். ஆடம் ஸ்மித், கார்ல் மார்க்ஸ் உட்பட எல்லாத் தொல்பொருளாதார வல்லுநர் களுமே (classical eonomists) பயன்படுத்திய முறை இதுவே யாகும். குறிப்பாக ஆடம் ஸ்மித் தோற்றுவித்ததும், நவீன பொருளாதாரத்தின் அடிக்கல் என்று கருதப்படக்கூடியதுமான நாடுகளின் செல்வம் (The Wealth of Nations)என்ற அழியாப் புகழ் பெற்ற நூலில் அன்னார் வெளியிட்ட கருத்து நோக்கற்பாலது. அவர் உற்பத்திப் பயனற்றவை என்று கருதிய தொழில்களுள் ‘சில மிக்க முக்கியத்துவமும் பொறுப்பும் வாய்ந்தவை; இன்னும் சில மிகவும் பதரானவை. இவ்வாறு ஒருபுறம் கோவில் பணியாளர், வழக்குரை ஞர், மருத்துவர், எல்லா வகையான அறிவுத்துறைப் பண்டிதர் கள், எழுத்தாளர்கள் போன்றவர்களையும், மற்றொரு புறம் ஆட்டக் காரர்கள், வேடிக்கைக்காரர்கள், இசையினர், நாடக-இசையினர், நாடக-நாட்டியக்காரர்கள் போன்றவரையும் உற்பத்திப் பயன் தரா உழைப்பில் ஈடுபட்டோரென ஸ்மித் குறிப்பிட்டார். காரணம், ‘இத்தகைய பணியாளர்கள் யாவருடைய சேவைகளும் அவை உற்பத்தியாகும் அதே கணத்தில் மறைந்தொழிபவை’ என்பதே யாகும்.

நுகர்வு (Consumption)

மேற்கூறியது போன்ற எண்ணம் ஒரு குறிப்பிட்ட சூழ்நிலையில் வேண்டுமானால் சரியாக இருக்கக்கூடும். அதாவது, உற்பத்தியின் நோக்கமெல்லாம் மீன் உற்பத்திக்குப் பயன்படக்கூடிய பண்டச் செல்வத்தைச் சேர்த்துவைப்பதாயின், உற்பத்திக்கு உதவும் முதல்-கருவிப் பண்டங்களைத் தோற்றுவிப்பதும் பெருக்குவதுமாயின், அக்கருத்து பொருத்தமுடையதாயிருக்கலாம். ஆனால், உண்மை

யைப் பார்க்கப்போனுல், உற்பத்தி என்பது வெறும் உற்பத்திக்காக வென்ருே அல்லது வருங்காலத்தில் உற்பத்தியைப் பெருக்கிக்கொள்ளும் வாய்ப்பைப் பெறுவதற்கென்ருே மேற்கொள்ளப்படுவதன்று. உற்பத்தியின் தலையாய நோக்கம் நுகர்வோரின் தேவைகளை நிறைவு செய்வதேயாகும். ஆகவே, ஒரு தொழில் உற்பத்திப் பயனுடையதா அல்லது உற்பத்திப் பயனற்றதா என்பது நுகர்வோரின் தேவைகளை நிறைவுசெய்தற்கு அத்தொழில் துணைபுரியக்கூடியதா அல்லவா என்பதையே பொறுத்திருக்கிறது. உண்மையில் நுகர்வோரின் தேவைகளுக்கு நிறைவளிக்கும் ஆற்றலே பயன்தரும் உற்பத்திக்குச் சோதனையாகக் கொள்ளப்படவேண்டும். இவ்வகையில் பார்க்கப்போனுல், பண்டங்களைப்போலவே பணிகளும் உற்பத்திப் பயனுடையவையே என்பது நன்கு புலனுகும். எடுத்துக்காட்டாக, நுகர்வோருக்கு வெறும் எஃகு தேவையில்லை. அவர்களுக்குவேண்டியவைஎஃகினுல் செய்யப்படக்கூடிய பண்டங்கள்தாம். இன்னும்ஒரு வகையில்பார்த்தால், இவைகள்கூட அவர்களுக்குத் தேவையில்லை. இவற்றைப் பயன்படுத்துவதே அவர்களுடைய தேவையாகும். அதாவது, இப்பண்டங்கள் அளிக்கும் பணிகளை அல்லது சேவைகளையே அவர்கள் அனுபவிக்க விரும்புகின்றனர்.

நாம் கூறியது ஏதோ ஒரு சொற்சிலேண்டை போலத் தோன்றலாம். உதாரணமாக, ஒரு மோட்டார் வாகனம் தேவையென்பதற்கும், ஒரு மோட்டார் வாகனத்தின் பயன் (use) தேவையென்பதற்கும் என்ன வேறுபாடு இருக்கிறது என்று கேட்கலாம். அதுவும் பெரும்பாலான மக்கள் தங்கள் தனிப் பயன்பாட்டிற்கு மட்டுமே என்று அவ்வாகனத்தை வேண்டுபவராயிருக்கையில், தேவை மோட்டார் வாகனத்திற்குத்தானே என்று வினவலாம். ஆனுல், நாம் குறிப்பிடும் வேறுபாடு மிகவும் உண்மையானது என்பதைத் தெளிவாக்குவதற்கு ஒரு வினவை எழுப்பி விவரிக்கலாம். நாம் நுகர்வது மோட்டார் வாகனத்தை என்று கூறுவதாயின், அவ்வாகனத்தை ஒவ்வோர் ஆண்டும், சிறிதுசிறிதாக அதன் ஆயுட்காலம் முழுவதும் நுகர்வது எவ்வாறு சாத்தியமாகின்றது? மோட்டார் வாகனம் மறைந்தொழிந்து போவதில்லை; அதை நன்னிலையில் வைத்திருப்பின், அதன் தேய்மானங்கூடக் கண்ணுக்குத் தெரிவதில்லை. அவ்வாகனம் பழுதடைந்துபோய்விட்டது என்ற காரணத்துக்காக அதைக் குப்பையில் கிடத்துவது போன்றே, அது பழம் பாணியானது (out-of-date) என்பதற்காகவும் குப்பையில் சேர்க்கப்படலாம். ஆகவே, நாம் மோட்டார் வாகனத்தை நுகர்வதென்பது அதன் சடப்பொருளை நாம் பயன்படுத்தித் தீர்க்கின்ருேம் என்பதாகாது; உண்மையில் நாம் செய்வதெல்லாம் அவ்வாகனத்தின் சேவைப் பயன்பாட்டை அனுபவித்துத் தீர்ப்பதே ஆகும்.

அதாவது, அதன் பயன், ஆயுள்வரை அவ்வாகனத்தின் சேவை யைச் சீரான முறையில் தொடர்ந்து பயன்படுத்திக் கொள்வதே யாகும். அதன் சேவை நமக்குத் திருப்தியளிக்கும்வரை நம் தேவை நிறைவுக்கு அதைப் பயன்படுத்துகிறோம்.

பயன்பாடு (Utility)

மேற்கூறிய கருத்தை மனத்தில் கொண்டு நாம் உற்பத்தியை நோக்கின், உற்பத்திப் பயனுள்ள செயல்களுக்கும், உற்பத்திப் பயனற்ற செயல்களுக்குமிடையே முதலில் காணப்பட்ட திடமான வேறுபாடு, அதாவது உருவப் பொருள்களின் ஆக்கம் என்னும் அடிப்படையில் தோன்றியதொரு வேறுபாடு பொடிந்துவிடு கிறது. இக்கண்ணோட்டத்தோடு பார்க்கும்போது, மக்கள் புதி தாகப் பொருள்களைச் செய்கின்றனர் என்பதைவிட அவர்கள் பொருள்களின் சேவையாற்றலை அதிகரிக்கின்றனர் என்று சொல்லு வதே மிகப் பொருத்தமுடையதாகும். அவர்கள் உற்பத்தி செய்வது சடப்பொருள்களை அன்று; பயன்பாட்டைத்தான். இதற்கு எடுத்துக் காட்டுகள் கூறி விளக்கமளிப்போம். ஒரு மனிதன் இரண்டு தோல் மிதியடிகளைச் செய்கிறான் என்றால், அவன் செய்வதெல்லாம் தோல் துண்டுகளை அவற்றின் தற்போதைய, நமக்குத் தேவையற்ற அமைப்பிலிருந்து மாற்றி, அவற்றை நம் தேவைக்கேற்றதோர் அமைப்பைப் பெறும்படி திருத்தியமைப்பதேயாகும். வேறொருவன் இம்மிதியடிகளைத் தொழிற்சாலையிலிருந்து பண்டகசாலைக்குக் கடத் தும் போது அவன் அவற்றைத் தேவையற்றதோர் இடத்திலிருந்து அவை தேவைப்படும் மற்றோர் இடத்திற்குக் கொண்டு செல் கின்றான் என்றே கொள்ளுதல் வேண்டும். மற்றொருவன் இம்மிதியடி களைப் பண்டகசாலையில் இருப்புச் சேர்த்து வைக்கிறான் என்றால் அவன் உண்மையில் செய்வது இம்மிதியடிகளின் சில்லறை விநியோகதாரர்களுக்கு அவை தேவைப்படாத காலத்தில் அவற்றைத் தன் இருப்பில் வைத்து அவர்களுக்குப் பின்னர்த் தேவைப்படும் காலத்தில் அவற்றை அளிப்பதேயாகும். இப் பல திறப்பட்ட செயல்களுக்குமிடையே அடிப்படையான வேற்றுமை ஒன்றுமில்லை. இவை யாவுமே பயன்பாட்டைப் படைப்பன அல்லது உற்பத்தி செய்வனவாகும். இவற்றுள் சில உருவப் பயன்பாட் டையும், வேறு சில இடப் பயன்பாட்டையும், மற்றுஞ் சில காலப் பயன்பாட்டையும் உருவாக்குவனவாகும். இவ்வாறு இச்செயல்கள் யாவும் நம் தேவைகளின் நிறைவுக்கான வாய்ப்புகளையும், வசதி களையும் அதிகரிக்கச் செய்கின்றன; அதாவது, இவை யாவும் உற்பத்திப் பயனுடைய செயல்களாகும்.

அவ்வாறே பல்வேறு தொழில்களையும் நாம் நோக்கின், உடலு ழைப்புத்தொழிலுக்கும், மற்றவகைத்தொழில்களுக்குமிடையே அடிப்

படையில் வேற்றுமை ஏதுமில்லை: வீணை ஒன்றைச் செய்வதற்கும், அவ்வீணையை ஓர் இசையரங்கில் வாசிப்பதற்குமிடையே உற்பத்திப் பயனைப் பொறுத்தமட்டில் எந்த அடிப்படை வேறுபாடுமில்லை. சிலர் வேறு வகையாகவாதம் செய்யக்கூடும். அதாவது, நாம் நம்முடைய வாழ்க்கையின் அடிப்படைத் தேவைகளுக்கு விவசாயத் தொழிலாளர்களையும், செங்கல் அறுப்பவர்களையும் மிகவும் அதிகமாகச் சார்ந்திருக்கிறோம். கடை வணிகர்கள், திரையுலக நட்சத்திரங்கள், பல்கலைக்கழகப் பேராசிரியர்களின்பேரில் அந்த அளவுக்கு நாம் சார்ந்திருக்கவில்லை என்று கூறக்கூடும். ஆயினும், சிறிது சிந்தித்தால், இவ்வாதத்தின் அறிவீனம் நன்கு விளங்கும். இன்று நாம் அனுபவிக்கும் உயர்ந்ததொரு வாழ்க்கைத்தரம், இந்த அடிப்படைத் தேவைகளைமட்டுமன்றி, வேறு பல தேவைகளையும் நாம் நிறைவு செய்துகொள்ளும் வாய்ப்பைப் பெற்றிருப்பதனாலேயே சாத்தியமாகியுள்ளது. இன்றுங்கூட நாம் ஒவ்வொருவரும் ஒன்று, விவசாயத் தொழிலாளியாகவோ அல்லது செங்கல் அறுப்போனாகவோதான் ஆகிவிடவேண்டுமென்று ஏற்பட்டால், நம் இன்றைய உயர்ந்த வாழ்க்கைத் தரம் மறுபடியும் நிச்சயமாக வீழ்ந்துபடும்.

முடிவாகக் கூறினால், உற்பத்தி எனப்படுவது வெறுமனே பயன்பாட்டைத் தோற்றுவிப்பதேயாகும் (Production, to sum up, is simply the creation of utility). அதாவது, மக்களின் தேவைகளை நிறைவு செய்யும் ஆற்றலைப் படைப்பதே உற்பத்தியாகும். நுகர்வு என்பது (consumption) நாம் நம் தேவையை நிறைவு செய்துகொள்ளும்போது பண்டங்கள், பணிகளின் பயன்பாட்டை (utility) அனுபவித்துத் தீர்ப்பதைக் குறிக்கின்றது. நாம் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்யும்போது, அவற்றினால் ஏதாவதொரு செல்வக் குவியலை நாம் சேர்க்கின்றோம். இவற்றை நாம் வருங்காலத் தேவைகளுக்குப் பயன்படுத்திக்கொள்ளக்கூடும். ஆனால், இங்குங்கூடத் தவறான கருத்தை அகற்றுவதாயின், நாம் உற்பத்தி செய்வதும் நுகர்வதும் பண்டங்களை அல்ல என்றே வற்புறுத்த வேண்டும். நாம் செய்வதும் பெற்றுக்கொள்வதும் பணிகள், சேவைகளைத்தாம். இவற்றுள் சில, உற்பத்தித் தலத்திலேயே நுகர்ந்துவிடப்படுவனவாகும்; மற்றவை யாவும் ரொட்டியும் வெண்ணெயுமாகவும், ஆடையும் அணிகலன்களாகவும், கப்பல்களாகவும், வீடுகளாகவும், இன்னோரன்ன உருவப் பண்டங்களாகவும் இருப்பு வைக்கப்படுகின்றன. இவை யாவும் ஒருசில நிமிடங்கள் முதல் பல நூற்றுண்டுகள்வரை வேறுபடும் வெவ்வேறு கால அளவில் நுகர்ந்து பயன் தீர்க்கப்படுகின்றன. இவ்வகையில் இறுதியாக ஞாபகத்தில் வைக்கவேண்டியது ஒன்று. நம்

முயற்சிகள் யாராவது ஒருவரின் தேவை நிறைவுக்குத் துணை செய்யும் ஆற்றல் கொண்டதாயின், அம்முயற்சிகள் உற்பத்திப் பயனுடையவையாகக் கருதப்படும். அவை அத்தகைய ஆற்றல் அற்றவையாயின், அவற்றை நாம் உற்பத்திப் பயனற்றவை என்று கூறுதல் பெருமளவு பொருந்தும்.

விலைபெறுப் பணிவகைகள் (Unpaid services)

பொருளாதார வல்லுநர் தம் பரிசீலனைக்கு எடுத்துக் கொள்வது முழு உற்பத்தியை அல்ல. உற்பத்தியின் ஒரு குறுகிய துறையையே அவர் எடுத்துக்கொண்டு ஆராய்கிறார். விற்பனைக் கெனச் செய்யப்படும் பண்ட உற்பத்தியும், விலைக்கு அளிக்கப்படும் பணிகள் உற்பத்தியும்தாம் சாதாரணமாகப் பொருளாதார வல்லுநரின் ஆய்வுக்குட்படுத்தப்படுவனவாகும். ஆனால், உற்பத்திச் செயலில் ஒரு பெரும் பகுதி விலைபெறாது நடைபெறுவதாகும் என்பதை ஈண்டு மனத்திற்கொள்வது முக்கியமாகும். எடுத்துக் காட்டாக, குடும்பங்களிலும் பழமையான சமூகங்களிலும் நடைபெறும் பண்டப்பணி உற்பத்தி அமைப்பில் பணத்திற்கு உள்ள பங்கு மிகவும் குறுகியதொன்றேயாகும். இவ்வுற்பத்தி முழுதும் அநேகமாகப் பணவிலை அடிப்படையின்றியே நடைபெறுவதாகும். அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில்மட்டும் குடும்பங்களில் இல்லத் தலைவியர்கள் ஊதியமின்றிப் புரியும் பணிகட்குச் சந்தை விலை அளிப்பதாயின், அவற்றின் மதிப்பு அந்நாட்டின் மொத்த ஆண்டு வருமானத்தில் ஏறத்தாழக் கால்பங்கிற்குச் சமமாயிருக்கும் எனக் கணக்கிடப்பட்டுள்ளது.[1] ஜீவன மட்டமான பொருளாதாரங்களில் (subsistence economics) சந்தை மிகவும் குறுகியதாயிருக்கும். தனித்தொழில் தேர்ச்சி (specialisation) குறைந்தே காணப்படும். ஆகவே, இப்பொருளாதாரங்களில் பணப்புழக்கம், அதாவது, பண விலை கொடுத்து வாங்குவதும் விற்பதும் ஏதுமிருக்காது. இருப்பினும், பிற பிரதேசங்களுடன் வாணிபம் சாத்தியமாகுமாயின், தனக்கு அதனால் கணிசமான பணவருமானத்தைப் பெற்றளிக்கக் கூடிய அதே வகையான உழைப்புகளின் (exertions) வாயிலாகவே இங்கு சமூகத்தின் வாழ்வு நடைபெறுகின்றது என்று குறிப்பிட வேண்டும். ஆகவே, ஜீவன மட்டப் பொருளாதாரம் சந்தை மையப் பொருளாதாரமாக மாறுகையில், விற்பனை நிகழ்ச்சிகளின் எண்ணிக்கை அதிகரிப்பதாயிருக்கும். அதாவது, குறுகிய பொருளில் உற்பத்தி அதிகரிக்கின்றதாயிருக்கும். மேலும், இதன் அதிகரிப்பானது உண்மையில் உற்பத்தி என்று பரந்த பொருளில் கருதப்படுவதான சமூக மொத்த ஆக்கத்தின் (total output) அதி

[1] S. Kuznets, 'Economic Change' (London, 1954) p. 195.

கரிப்பைவிட விரைவானதாகக் காணப்படும் என்றால் வியப்பில்லை. ஆகவே, பணவருமானத்தைக் கொண்டு பொருளாதார வளர்ச்சியைக் கணக்கிடும் சாதாரணப் புள்ளிமுறை அளவீடுகள் யாவும், அச்சமூகத்தின் வாழ்க்கைத் தரத்தில் நிகழும் முன்னேற்றத்தை மிகைபடுத்திக் காட்டிவிடுகின்றன. இவ்வாறே, இங்கிலாந்து போன்றதொரு தொழில் முதன்மைபெற்ற நாட்டின் உற்பத்திக்கும், தொழில் முன்னேற்றம் பெறாத நாடாகிய சீனா போன்றதொரு நாட்டின் உற்பத்திக்குமிடையே பண விற்பனை வாங்குகை அடிப்படையில் மட்டும் ஒப்பீடுகள் செய்யப்பட்டால், அவை இவ்விரு நாடுகளுக்குமிடையே நிலவும் வளர்ச்சி ஏற்றத் தாழ்வை மிகையாக்கியே காட்டுவதாயிருக்கும். இவ்வகையில் பேராசிரியர் குஸ்நட்ஸ் தயாரித்துள்ள மதிப்பீடுகள் மேற்குறிப்பிட்ட நிலையை மிகவும் தெளிவாக்குவனவாகும். அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டின் தலா ஆண்டு வருமானத்திற்கும், சீனாவின் தலா ஆண்டு வருமானத்திற்கும் இடையே 1931—36 ஆண்டுகளில் வெளிப்படையில் காணும் விகிதம் 12:1 என்று தோன்றுகிறது. இம்மதிப்பீட்டில், சீனாவில் ஜீவன மட்ட உற்பத்தியையே மக்கள் பெரும்பாலும் நாடியிருப்பதையும், இவ்விரு நாடுகளுக்குமிடையே வாழ்க்கைச் செலவுப் புள்ளியில் வேறுபாடுகள் உள்ளதையும், மற்றச் சூழ்நிலைகளையும் கணக்கிலெடுத்துக்கொண்ட பின்னரே அவ்விகிதம் நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளதாகக் கொள்ளப்படுகின்றது. ஆயினும், இவ்விருநாடுகளுக்குமிடையே பொருளாதார அமைப்பில் இருக்கின்ற வேறுபாடுகளின்காரணமாக எழக்கூடிய முழு விளைவுகளையும் நாம் கருத்தில் வைப்பதாயின், மேற்கூறிய விகிதம் 7:1 என்றோ அல்லது இன்னும் குறைவான எண்ணிக்கைக்கோ வீழ்ச்சியடைவதாயிருக்கும்.[1]

விலைபெறாப் பணிவகைகளேயன்றிப் பொருளாதார வல்லுநர் நாட்டின் உற்பத்தி மதிப்பில் சாதாரணமாகக் கணக்கிலெடுத்துக் கொள்ளாத வேறொரு வகைப் பொருளாதாரச் செயல்களையும் இங்குக் குறிப்பிடவேண்டும். இச்செயல்களும், உண்மையில் முக்கியத்துவமுடையவையாகும் என்பது சிந்தித்தால் விளங்கும். நம் தொழிற் சமூகத்தில், உற்பத்தியையும் பண்டங்களையும் விற்பதில் நாம் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுவதில்லை எனலாம். அதுவும் நம் உற்பத்தியை நாமே விற்காமல் அப்பணியைப் பிறர் ஏற்கும்படி நாம் விட்டுவிடமுடியுமானால், இது மிகவும் உண்மையாகும். ஆனால், நாம், நமக்கு வேண்டியவற்றை நுகர்வோர் என்ற முறையில் வாங்குகையில் கட்டாயம் மிக்க நேரத்தைச் செலவழிப்பது

[1]S. Kuznets, op. cit, p. 189.

தவிர்க்க முடியாததாகின்றது. இச்செயலில் நாம் நம் உற்பத்தித் தொழிலில் மகிழ்ச்சி பெறுவது போன்றே உண்மையில் மிகவும் மகிழ்ச்சி பெறலாம் என்பதை மறுப்பதற்கில்லை. இருப்பினும், இவ்வாறு பண்டங்களை நாம் வாங்குவதில் நேரத்தைச் (உழைப்பை எனலாம்) செலவிடுவதற்கும், உற்பத்தி செய்வதில் நாம் உழைப்பைச் செலவிடுவதற்கும் அதிக வேறுபாடு ஒன்றும் இல்லை என்றே கருதவேண்டும். நாம் முற்றும் தர்க்க ரீதியாக விவாதிப்பதாயின், உற்பத்தி செய்ததை நுகர்வோர் வாங்குவதில் ஏற்கும் சங்கடத்தின் மதிப்பை, உற்பத்தியின் மதிப்பிலிருந்து கழித்துவிடவேண்டும். இக்கருத்து மிகவும் விநோதமானது என்று நாம் கருதுவதானால், மற்றொன்றிற்கு நாம் சம்மதிக்கவேண்டியது அவசியமாகும். தற்காலத்தில் நுகர்வோருக்கு உதவியாக வீட்டு வாசலுக்கே பண்டத்தைக் கொண்டு அளிப்பது, விளம்பரம் செய்து பண்டத்தைப்பற்றி விவரம் தெரிவிப்பது போன்ற பணிகள் உற்பத்தியாளர் அல்லது விற்பனையாளரால் மிக்க செலவில் மேற்கொள்ளப்படுகின்றன. விற்பனைச் செலவுகள் (selling costs) எனப்படும் இச்செலவுகள், நுகர்வோர்கள் பண்டங்களை வாங்கிக் கொள்வதிலுள்ள சங்கடத்தைப் போக்கும் நோக்கத்துடனேயே ஏற்கப்படுகின்றன. இத்தகைய முயற்சிகளை நாம் உற்பத்திப் பயனற்றவையெனக் கருதிவிடுதல் தவறாகும். உண்மையில் இவற்றை உற்பத்திப் பயனுடைய முயற்சிகளில் சேர்த்துக்கொள்வது மிகவும் பொருத்தமுடையதாகும் என்று ஈண்டுக் குறிப்பிடுதல் வேண்டும். இச்செயல்கள் ஒருவேளை சக்தி அல்லது சாதன விரயமாகத் தோன்றலாம். அதே சமயத்தில் இவை நுகர்வோருக்கு மிகவும் பயனுடையவையாகவும் ஆகலாம். ஒரு தொழிற்சாலையில் மேற்கொள்ளப்படும் செலவுகள் நுகர்வோருக்கு எவ்வளவு அவசியமோ, பயனுடையதோ, அதேபோன்று இவ்விற்பனைச் செலவுகளும் அவசியமும் பயனுமுடையதாயிருக்கலாம் என்பதை உணரவேண்டும்.

வணிகம் (Trade)

பண்டங்களை விற்பனைக்கெனச் செய்யும்போது, வணிகம் கட்டாயம் தோன்றவேண்டுமென்பது வெளிப்படையானதொரு உண்மையாகும். வணிகமில்லாவிடில் பொருளாதார வல்லுநரின் பொருளில் உற்பத்தி நிகழமுடியாது எனக் கூறலாம். இவ்வாறு வணிகத்திற்கும், உற்பத்திக்குமிடையே உள்ள தொடர்பு மிகவும் நெருங்கியதாகும். இது தர்க்கரீதியாக மட்டுமன்றி, வரலாற்று அநுபவரீதியாகவுங்கூட உண்மையாகும். தொழிலின் வளர்ச்சிக்கு வணிகத்தின் வளர்ச்சி இன்றியமையாத முன் தேவையாகும் என்றும், மேலும், சாதாரணமாகச், சந்தைகளின் பெருக்கமே தொழில் வளர்ச்சிக்கு முதன்மையான தூண்டுதலை அளிக்கின்றது

என்றும் வாதம் செய்யக்கூடும்.[1] இத்தகையதொரு நிகழ்ச்சி முறையை இன்று நடைமுறையில் காணலாம். வணிகத்துறையில் இப்போதுதான் அனுபவம் பெற்றுவருவதும், தயாரிப்புத் தொழிலில் இன்னும் இறங்கத் துவங்காததுமாகிய குறைவளர்ச்சிப் பொருளாதாரங்களில் (under-developed economics) இந்நிகழ்ச்சியை நாம் நேரில் காணக்கூடும். மேற்கு ஆப்பிரிக்காபற்றிய உரையொன்றில் திரு. பி. டி. பாயர் என்பார் பின்வருமாறு வணிகத்தின் முக்கியத்துவத்தைக் குறிப்பிட்டுள்ளார்: 'வணிகம் நாட்டின் சாதன வளங்களின் பெருக்கத்திற்குத் துணைபுரிகின்றது......அது சந்தைகளை விரிவடையச் செய்து, அதன் வாயிலாகச் சிறப்புத் தொழில் தேர்ச்சியை ஊக்குவித்து, ஏற்றுமதிப் பயிர்கள், உள்நாட்டுத் தேவைக்கான விளைவு இரண்டின் உற்பத்தியையும் அதிகரிக்கச் செய்கின்றது. மேலும், வியாபாரப் பயிர்களை உற்பத்தி செய்கின்றவர்கள்; உற்பத்தி செய்யக்கூடியவர்கள் இவ்விரு சாராரின் கவனத்துக்கும் புதிய புதிய பண்டங்களைக் கொண்டு வருவதுடன், அவர்கள் அப்பண்டங்களை வாங்கிக்கொள்ளும் சாத்தியத்தையும் வணிகமே ஏற்படுத்தித் தருகின்றது. இவர்கள் வியாபாரத்திற்கெனப் பயிர்களை உற்பத்தி செய்வதை இவ்வாறு பயனுடையதாக்கி, அதே சமயத்தில் அப்புதிய பண்டங்களின் விற்பனைக்குத் தேவையான சந்தையையும் வணிகம் அளிக்கின்றது. இந்த நிகழ்ச்சி, உற்பத்திக்கும் உற்பத்தி ஆற்றல் பெருக்கத்துக்கும் ஊக்கமளிப்பதாகும். அதுவும் சிறப்பாக, வியாபாரப் பயிர்களை விளைவித்தற்குரிய நிலப்பரப்பை விரிவாக்கும் தன்மையது......அவ்வாறே மூலதனக் குவிப்பிற்கும் அம்மூலதனத்தின் பயனுள்ள ஈடுபாட்டிற்கும் தூண்டுதலளிக்கப்படுகின்றது..........

1 எடுத்துக்காட்டாக, Paul Montoux, The Industrial Revolution in the Eighteenth Century (London, 1927), p. 93 (quoted by Youngson, Possibilities of Economic Progress, Cambridge, 1959), p. 111. என்பதிற் கண்ட கருத்துடன் இதை ஒப்பிட்டுக் காட்டலாம்: 'சில சமயங்களில் தொழிலின் முன்னேற்றம் வணிகத்தைப் புதிய விற்பனை வாய்ப்புகளைத் தேடிப் பெறும்படி வற்புறுத்தி, வணிகத் தொடர்புகளை விரிவடையவும் பெருக்கவும் செய்கின்றது. மாறாக, சில சமயங்களில், விற்பனைச் சந்தையின் விரிவாலேயே தோற்றுவிக்கப்படும் புதியபுதிய தேவைகள் தொழிலின் வளர்ச்சிக்கு ஊக்கமளிப்பதாய் அமைகின்றன. தற்காலத்தில் முன்னர்க் கூறிய வகைதான் மிகவும் சாதாரணமாகக் காணப்படுவதாகும்........ஆயினும், இதுவும்........நவீன தொழிற்சாலை உற்பத்தி முறையில் மிகப் புதியவையும், மிகவும் தனிச் சிறப்பு வாய்ந்தவையுமான அம்சங்களில் (விளைவுகளில் என்றும் கூறலாம்) ஒன்று தானன்றோ? இத்தொழிற்சாலை உற்பத்தி முறை, தேவையை எதிர்நோக்கவும், அத்தேவையை மாறுதல் செய்யவும் அல்லது சில சமயங்களில் தேவையைத் தோற்றுவிக்கவுமே ஆற்றல் பெற்றிருக்கிறதென்றால், அதற்கு அம்முறையின் அபார இணக்கத் தன்மையும் (extraordinary adaptability), அதன் நுண்ணியல் தளவாடங்களில் (technical equipment) விரைவாகவும் விடாமலும்

தவிரவும், விற்பனை மையப் பொருளாதாரத்தின் (exchange economy) முறைகளில் பழக்கப்பட்ட, அதிலும் குறிப்பாகப் பணத்தின் வழக்கமானதும் பொருத்தமானதுமாகிய பயன்முறையில் பரிச்சயமுள்ள வணிகர்—தொழில் துணிவோர்—வகையொன்றிற்கு வணிகம்தான் முக்கியத்துவமும் செல்வாக்கும் அளிக்கின்றதாகும்.'[1]

உற்பத்தியின் அமைப்பு (The Structure of Production)

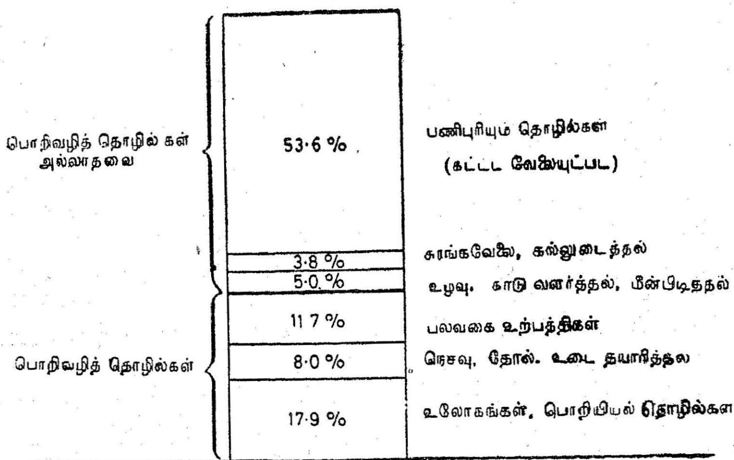
பொருளாதாரச் செயலின் அமைப்புக் குறித்து இன்னும் மிகத் தெளிவானதொரு கருத்தைப் பெறுதற்கு நாம் பிரிட்டன் போன்றதொரு நாட்டில் எவ்வாறு மொத்தத் தொழிலாளர் தொகை உற்பத்திக்கு ஈடுபடுத்தப்பட்டுள்ளது என்று காட்டுவது துணைபுரிவதாயிருக்கும்.

பிரிட்டனின் உழைக்கும் மக்கள்தொகையில் (working population) மூன்றிலொரு பங்கிற்கு மேற்படாத எண்ணிக்கை தொழில் துறையில் வேலைக்கமர்ந்துள்ளது. இத்தொகையில் ஏறத்தாழப் பாதிப்பேர் உலோகத் தொழில்களிலும், பொறியியல் தொழில்களிலுமே அமர்ந்துள்ளனர். மூலப்பொருள் உற்பத்தி (primary production) என்று சில சமயம் அழைக்கப்படுவதான விவசாயம் உள்ளிட்ட துறையில் 5 சதவீதத்தினரே ஈடுபட்டுள்ளனர். இத்துடன் கனித் தொழில் போன்ற விளைவுப்பறித் தொழில்களையும் (extractive industries) சேர்த்தால், வேலைக்கமர்ந்துள்ளோரின் தொகை மொத்தத்தில் 9 சதவீதத்திற்கு மேற்படாததாகும். எல்லாப் பணி வகைகளையும் [services of all kinds-உதாரணமாகப் போக்குவரத்து, விநியோகம், பொழுதுபோக்க உதவும் பணிகள், பொது நிர்வாகத்துறை, உத்தியோகப் பணிகள் (professional services) போன்றவை] மொத்தமாக எடுத்துக்கொண்டால், இவற்

நிகழ்ந்துவரும் முன்னேற்றங்களுமே காரணமாகும்.........ஆனால், பழங்காலத் தொழில் அவ்வாறிருக்கவில்லை. அப்போது இந்நுண்ணியல் முன்னேற்றங்கள் மிக்க மெதுவாகவே நிகழ்ந்தமையாலும், போக்குவரத்துத் தொடர்பு வசதிகள் அவ்வளவாக இல்லாமையாலும் சந்தை விரிவு தடைபட்டிருந்தது. மேலும், உற்பத்தியும் வழக்கமான சந்தையின் தெளிவான தேவைகளை நிறைவு செய்யுமளவுக்கு மட்டும் நிகழவேண்டிய கட்டாயத்திற்குள்ளாகியிருந்தது. அப்போதெல்லாம் அறிமுகமாகாதவரும், தொலைவிலுள்ளவருமான நுகர்வோரின் வாடிக்கைக்கென உற்பத்தி செய்வதென்பது பைத்தியக்காரச் செயலாகக் கருதப்பட்டிருந்திருக்கும். சுருங்கக் கூறின், வணிகத் தொடர்பின் அளவாலேயே அக்காலத்தில் தொழில் உற்பத்தி கட்டுப்படுத்தப்பட வேண்டியதாயிற்று........வணிக வளர்ச்சிக்கு ஏதாவது புதிய வாய்ப்பொன்று ஏற்பட்டாலன்றி, அக்காலத்தில் தொழில்முன்னேற்றம் அநேகமாக சாத்தியமில்லை என்றே கூறவேண்டும்.'

[1] P. T. Bauer, West African Trade (Cambridge, 1954), p.p. 28–29.

றில் ஈடுபட்டுள்ளோரின் தொகை உழைக்கும் மக்கள் தொகையில் பாதிக்கு மேலாகும் என்றறிய வேண்டும் (கீழே கொடுத்துள்ள விளக்கப்படம் 1-ஐக் கவனிக்கவும்).



வரைபடம்—1
பல்வேறு தொழில்களில் உழைக்கும் மக்கள் தொகையின் சதவீதம்

பிரிட்டன், தயாரிப்புப் பண்டங்களின் பெரும் ஏற்றுமதியாளராதலால், குறிக்கப்பட்ட புள்ளிகள் பிரிட்டனின் தொழில் துறை முக்கியத்துவத்தை ஏதும் குறைத்துக் கணக்கிடும் பிழையுடையனவல்ல. வெளிநாட்டுச் சந்தைகளை அவ்வளவாக நாடியிராத, மற்றைய தொழிலுற்பத்தி நாடுகளில் தயாரிப்புத்துறையில் வேலைக் கமர்ந்துள்ளோரின் தொகை சில சமயம் மொத்த எண்ணிக்கையில் இன்னும் மிகக் குறைவான வீதமாகவேயிருக்கும். உதாரணமாக, அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில் இவ்வீதம் சுமார் நான்கில் ஒன்றுதான். ஆகவே, தொழிற்சாலையோ, விவசாயப் பண்ணையோதான் (the factory or the farm) உற்பத்தியின் இயல் நிறுவனம் (typical productive unit) என்று எண்ணுதல் பெருந்தவருகும். இதைப் போன்றே ஒரு கடையோ, அரசாங்க அலுவலகமோ அல்லது ஒரு பஸ் நிலையமோகூட உற்பத்தியின் இயல் நிறுவனமாகக் கருதப் படலாம். இம்முறையில் நம்மிடையே நிலவும் ஒரு சாதாரணக் கருத்திற்கு எவ்வித ஆதாரமுமில்லை என்று இங்குக் குறிப்பிடுதல்

வேண்டும். தயாரிப்புத் தொழிலானது (Industry) ஏதோ ஒரு ஞாயிற்றுமண்டலத்தின் மையமென்றும், மற்றெல்லா வகையான பொருளாதார நடவடிக்கையும் கோள்கள் போன்று அதனதனிடத்தில் தயாரிப்புத் தொழிலின் புவிஈர்ப்புச்சக்தியினுல்தான் பொருத்தப்பட்டுள்ளனவென்றும் கொள்ளப்படும் வழக்கமான கருத்து நியாயமற்றது என்பதை ஈண்டு உணர்தல்வேண்டும். ஆனுல் ஒன்று, தொழிற்சாலைகளின் இட அமைவு (location of factories), பணித்துறைத் தொழில்களின் இட அமைவின்பேரில் மிகவும் முக்கியமானதோர் ஈர்ப்பு ஆற்றல் கொண்டதாகும் என்ற கருத்தில் சிறிது உண்மையிருக்கிறது. இங்குங்கூட காரண விளைவுத் தொடர்பை ஆராயின், பெரும்பாலும் அது இதற்கு நேர் எதிரிடையாகவேயிருக்கும். அதாவது, பணித்துறைகள் நிறைந்து செறிந்துள்ள இடங்களுக்கே தொழிற்சாலைகள் போனதாயிருக்கும். ஆகவே, தொழிற்சாலைகளுக்குள் மட்டும்தான் பொருளாதார முன்னேற்றம் நிகழ்கிறது; மற்ற யாவும் ஏதோ இதைச் சார்ந்து இழுபட்டுச் செல்லுகின்ற தேக்கப் பண்பான நடவடிக்கைகளாகும் என்னும் கருத்தில் சிறிதேனும் உண்மையில்லை. உயரும் உற்பத்தித் திறன் என்பது தயாரிப்புத் தொழிலுக்கே உரியதொரு நிகழ்ச்சி என எண்ணும் எவரும், கீழைநாட்டுக் கடைத்தெருவிலுள்ள ஒரு பண்டகக் கடையின் விற்பனைப் பணித்திறனையும், தற்பணிமுறைக் கடையொன்றின் (self-service store) விற்பனைப் பணித்திறனையும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவேண்டும். இத்துறையில் காணும் பணித்திறன் முன்னேற்றம், தொழிற்சாலை உற்பத்தித் திறன் முன்னேற்றத்திற்கு எவ்வகையிலும் குறைந்ததன்று. தவிரவும், காலம் செல்லச் செல்ல நாட்டின் மொத்த உற்பத்தியில் தயாரிப்புத் தொழிலின் வீதமானது வளர்ந்துகொண்டே செல்லும் போக்குடையது என்பதும் உண்மையன்று. ஒரு நாடு தொழில்மயமாகிக் கொண்டிருக்கும் தருவாயில் இவ்வீதம் உயர்ந்து செல்கிறது என்பது சரியே. ஆனுல், பின்னர் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரம் உயருகையில், மக்கள் தங்கள் வருமானத்தில் அதிகம் அதிகமான பகுதியைப் பணிகளை வாங்குவதில் செலவழிப்பாராகையால், மேற்கூறிய வீதமானது வர வரக் குறைந்துபடவும் இடமுண்டு. மேலும், தொழிற்சாலைகள் யாவும் முழுவதும் தானியங்கும் தன்மையான பொறிகளாலேயே உற்பத்தியை நடத்திக்கொள்ளுமளவுக்கு இயந்திரமயமாக்கும் போக்கு செல்லுமேயாகில், அத்தொழிற்சாலைகளில் தொழிலாளருக்கு இருக்கும் வேலை, சாலைகளைப் பராமரிக்கும் நிறுவனமொன்று (a road system) தொழிலாளருக்கு அளிக்கக்கூடிய வேலையைப் போன்றே இருக்கும். அதாவது, நிர்வாகம், பாதுகாத்துப் பேணுதல் (administration and maintenance) போன்ற அலுவல்களுக்கு மட்டுமே ஆட்களை வேலைக்கமர்த்த வேண்டியிருக்கும்.

மேற்கூறியவாறு தொழிற்சாலை வேலைக்கும் மற்ற வேலைத் துறைகளுக்குமிடையே ஒரு வேறுபாட்டைக் கற்பிப்பது கூட மிகவும் தவருன கருத்தை யூட்டுவதாகும். தொழிற்சாலைகளில் மக்கள் செய்வதென்ன? அங்குத் தொழிலாளர்கள் சாமான்களை நகர்த்துகின்றனர்; பண்டங்களுக்கு வடிவம் வகுத்து உற்பத்தியை அமைக்கின்றனர்; வாங்குதல், விற்பனை இவற்றிற்கு ஏற்பாடு செய்கின்றனர்; பாகங்களை ஒன்றுசேர்த்துப் பொருத்துகின்றனர் அல்லது பொருள்களின் வடிவத்தை மாற்றுகின்றனர்; இதே போன்ற செயல்கள்தாம் தயாரிப்புத் தொழில் சாராத நடவடிக்கைகளிலுங்கூட நிகழ்கின்றன. எடுத்துக்காட்டாக, தயாரிப்புத்தொழில் சாராத வேலை வகைகளுள் மிகவும் முக்கியமான ஒன்று போக்குவரத்தாகும். ஆனல், இங்கும் தொழிற்சாலைகளுக்கு வெளியே பண்டங்களையும் சரக்குகளையும் கடத்தும் போக்குவரத்து அலுவலில் ஈடுபட்ட மக்களின் தொகையைவிட தொழிற்சாலைகளுக்குள்ளேயே சரக்குகளை நகர்த்துவதிலும் கடத்துவதிலும் அலுவல் புரிகின்ற மக்களின் எண்ணிக்கை பெரும்பாலும் மிகையாயிருக்கும். ரயில்வேக்கள் கடத்துகின்ற சுமையில் பெரும்பகுதி நிலக்கரியாகும். இதை நாம் கண்ணுறும்போது ஒன்றை எளிதில் மறந்துவிடுகிறோம். அதாவது, தரைக்கடியில் நிலக்கரிச் சுரங்கங்களில் நிகழ்கின்ற மாபெருஞ்சுமை கடத்தல் நடவடிக்கைகள் நம் ஞாபகத்திற்கு வருவதில்லை. பூமிக்கடியில் அமைக்கப்பட்டுள்ள ஆயிரக் கணக்கான மைல்கள் நீளமுள்ள இருப்புப் பாதைகளையும், உதாரணமாக பிரிட்டிஷ் சுரங்கங்களில் சுமை நகர்த்தும் அலுவலில் ஈடுபட்டுள்ள ஐந்தில் ஒரு சுரங்கத் தொழிலாளியையும் நாம் மறந்து போகின்றோம், இதுபோன்றே விவசாயப் பண்ணைகளில் மக்கள் செய்வது என்ன என்று ஆராயின், தவருன கருத்துகள் தாமாகவே நீங்கும். தயாரிப்புத் தொழிலற்றதொரு நாட்டில் மக்கள்தொகை முழுவதும் விவசாயத் தொழிலிலேயே அமர்ந்துள்ளதாகத் தோன்றும். ஆனல், உண்மையில் இம்மக்களின் வேலைநேரத்தில் பாதிக்குக் குறையாமல், அவர்கள் வாங்குதல், விற்றல், சுமை கடத்தல் போன்ற அலுவல்களிலேயே ஈடுபட்டிருக்கின்றனர். அவர்கள் வயல்களில் செலவழிக்கும் காலம் உண்மையில் ஆண்டில் ஒருசில வாரங்கள்தாம் இருக்கும்.

தொழில் நிறுவனங்கள் (Business unity)

அளவிலும் சிக்கலிலும் பெரிதும் வேறுபடும் நிறுவனங்களில் உற்பத்தி நிகழ்வதாயிருக்கின்றது. இவற்றுள் மிகவும் எளிதான நிறுவன வகையாவது தொழிற்கூடமாகும்(Establishment). தொழிற்கூடமென்பது ஒரு தனித் தொழிலாளி அல்லது பொதுக் கட்டளையின்கீழ் ஒரு தொழிலாளர் குழாம் வேலை செய்யும் இடமேயாகும். தெருவில் பழம்

விற்பவனின் கைவண்டியும் ஒரு தொழிற்கூடமே. அதேபோல ஒரு கடை, ஒரு மோட்டார் வண்டிக் கொட்டகை அல்லது மருத்துவக்கூடம் யாவும் தொழிற்கூடங்களேயாம். தயாரிப்புத்தொழில் துறையில் தொழிற்கூடமென்பது பெரும்பாலும் ஒரு தொழிற் சாலேயே (Factory)யாகும். ஆனல், சில தயாரிப்புத் தொழிற் கூடங்கள் தனிப்பட்டவரின் வீடுகளாகவேயிருக்கலாம். உதாரணமாக, ஆடை தயாரிப்புத் தொழில்கள் இவ்வாறு வீடுகளிலேயே ஏதோ ஒரு கைத்தறியைக்கொண்டோ, ஒரு தையற்பொறியைக் கொண்டோ நடத்தப்படுகின்றன. சில சமயங்களில் இவ்வீட்டுத் தொழிற்கூடத்தில் பயன்படுத்தப்படும் பொறி இரண்டு பின்னல் ஊசிகளேத் தவிர வேருென்றுமில்லே. அடுத்து வேருென்றையும் தெளிவுபடுத்தவேண்டும். அதாவது, ஒரே தொழிற்சாலேக்குள் பல தொழிற்கூடங்கள் இருக்கலாம். 'இடமும் சக்தியும்' (room and power) என்ற முறையின்கீழ் ஒரு தொழிற்சாலேயின் ஒரே முற்றத்தைத் துணிக்கான நூல் உற்பத்தி செய்யும் சிறு நூற்பாளர்கள் பலர் தங்களுக்குள் பிரிவு செய்துகொண்டு வேலேசெய்யலாம். இவர்கள் ஒவ்வொருவரும் தனித்தனியே அத்தொழிற்சாலேச் சொந்தக்காரருக்குத் தம் தொழிற்கூடத்துக்குரிய வாடகையைச் செலுத்துவர். ஆயினும், இந்நூற்பாளரின் நூற்புப் பொறிகளுக் கிடையே எவ்வித அடைப்புங்கூட இல்லாமலிருக்கலாம். மற்ருேர் எடுத்துக்காட்டும் கூறுவோம். அச்சாணிகளேயும் சுரைகளேயும் செய்யுமோர் அமெரிக்கத் தொழிற்சாலேயானது தன் ஆணிகளே அடைப்பதற்குத் தேவையான மரப்பேழைகளேத் தனக்குச் செய்து விற்கும் ஒரு தொழிற்கூடத்திற்குத் தன் இடத்திலேயே ஒரு பகுதியை வாடகைக்குக் கொடுத்திருக்கின்றது. மற்ருெரு அமெரிக்கப்பண்டகசாலேயானது தான் பயன்படுத்தும் சுமைதூக்கி வண்டிகளே வாங்குதற்கும், பாதுகாத்துப் பேணுதற்குமெனத் தனியாகவே ஒரு கம்பெனியை அமைத்துக்கொண்டுள்ளது. இதனுல் ஒரே கட்டடத்தில் ஒரே நிறுவனத்தின் உடைமையான இரண்டு தனித்தனித் தொழிற்கூடங்கள் தொழில்புரிகின்றன.

ஒரு நிறுவனத்தின் (a firm) தொழில் நடவடிக்கைகள் யாவும் ஒரே தொழிற்கூடத்திலேயே நிகழ்வதாயிருக்கலாம்; ஆனல், பல நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் பல கிளேகளே உடைமையாகக் கொண்டு இயங்குவதாயிருப்பதால், தொழிற்கூடங்களின் எண்ணிக்கையைக் காட்டிலும் தொழில் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை குறைவாகவேயிருக்கின்றது. நிறுவனம் என்ற பெயர் பொருளாதாரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளில் பயன்படுத்தப்படுவதாகும். அதாவது, எதை உற்பத்தி செய்யவேண்டும், எவ்வாறு அதை உற்பத்தி செய்யவேண்டுமென்பதுபற்றிய முடிவுகளேத் தீர்மா

னிக்கும் ஒரு கட்டமைப்பாகத்தான் (a unit of control) நிறுவனம் என்பது கொள்ளப்படுகின்றது. நிறுவனமே தொழிலாளர்களை அமர்த்தியும், நிலத்தை வாடகைக்குப் (வாரத்திற்கு என்றும் கூறலாம்) பெற்றும், உற்பத்தியை மேற்கொள்கின்றது. தேவையான மூலதனத்தைக் கடன் வாங்கியோ, தன் சொந்த இருப்பிலிருந்தோ முதலீடு செய்கின்றது; மூலப்பொருள்களை வாங்குவதும், உற்பத்திச் செயல்முறைகளை அமைத்துக்கொள்வதும், இறுதிப் பண்டத்தைச் சந்தைக்கனுப்பி விற்பதும் இந்நிறுவனமே என்று உணர்ந்துகொள்ளல் அவசியம். வாடகைக் காரோட்டிபோன்று, ஒரு நிறுவனம் ஓர் ஆள் நடத்துவதாயிருக்கலாம்; அல்லது ஒரு கடைக்காரர் போன்று கம்பெனியாக இணைக்கப்படாத ஒரு சிறு தொழிலாகவும் இருக்கலாம்; அல்லது கணக்கர்களின் கூட்டு நிறுவனம் (firm of accountants) போன்று கூட்டாளித் தொழிலாகவுமிருக்கலாம்; அப்படியின்றி யாராவது ஐம்பது பேர்களுக்கு மேற்படாமல் உடைமைகொண்டுள்ளதொரு தனியார் கம்பெனியாகவும் (private company) ஒரு நிறுவனமிருக்கலாம்; அல்லது பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் தன் பங்குகளை விற்கவும், வாங்கவும் கூடிய ஒரு பொதுக் கம்பெனியாகவும் (public company) இருக்கலாம்; அதுவுமன்றி பிரிட்டனின் தேசீய நிலக்கரித்துறை சபை (National Coal Board) போன்று ஒரு குறிப்பிட்ட தொழில் முழுவதையும் நடத்துகின்ற ஒரு பொதுக்கார்ப்பரேஷனாகவும் (a public corporation) ஒரு நிறுவனம் விளங்கக்கூடும். இவ்வாறு நிறுவனத்தின் அளவும் உடைமையும் வேறுபடினும், அதன் அடிப்படைத் தன்மை ஒன்றேயாகும். அதாவது, நிறுவனத்தின் அளவும் அமைப்புமுறையும் எவ்வாறாயினும், அடிப்படையில் அது தீர்மானம் செய்யும் பொறுப்பேற்கும் ஓர் அமைப்பே (decision-taking unit) என்பதாகும். ஆகவே, உற்பத்திபற்றியும், உற்பத்தியாளர்களின் நடத்தை குறித்தும் ஆராய முற்படும் எவரும் நிறுவனத்திலிருந்துதான் தொடங்கவேண்டும்.

நாம் ஒரு நிறுவனமானது தீர்மானஞ்செய்யும் அமைப்பு என்று கூறும்போது, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் சுயேச்சையாக, அதாவது, மற்றைய நிறுவனங்களின் கட்டுப்பாடு ஏதுமின்றியே தன் முடிவுகளைச் செய்துகொள்கின்றது என்ற உட்கருத்துடன் அவ்வாறு கூறுகிறோம் (பிற நிறுவனங்களின் செயல்களும் நடவடிக்கைகளும் இந்நிறுவனத்தின் முடிவுகளைப் பாதிக்காமலிருக்காது என்பதை இங்கு ஒத்துக்கொள்ளவேண்டும்). இக்கருத்து முற்றிலும் நடைமுறை உண்மைகொண்டதெனக் கூறுவதற்கில்லை. காரணம், நடைமுறையில் அடிக்கடி ஒரு நிறுவனத்திற்கும், மற்றொரு நிறுவனத்திற்குமிடையே தொடர்புகள் தோன்றுகின்றன. இத்

தொடர்பின் முறை பலவாருயிருக்கும்; கருத்து ஒற்றுமை ஒப்பந்தமாயிருக்கலாம் (understanding); அல்லது பிணைவு டைரக்டர் முறையாகவிருக்கலாம் (interlocking directorates); அல்லது ஒரே முதலாளிகள் சங்கத்தின் உறுப்பினர்களாயிருக்கலாம்; அல்லது இதைப்போன்ற தொடர்பாயிருக்கவும்கூடும். இத்தகையதொரு நிலையில் ஒரு நிறுவனத்தின் முடிவும், மற்ருெரு நிறுவனத்தின் தொடக்கமும் நமக்கு எளிதில் புலப்படுவதன்று. மேற்கூறியவற்றைக் காட்டிலும் இன்னும் மிக்க நெருங்கியதொரு கூட்டுத் தொடர்பு தோன்றுவதும் உண்டு. ஒரு நிறுவனம் மற்ருெரு நிறுவனத்தின் பங்குகளில் ஒரு மொத்தப் பகுதியை, அது உடைமையாக்கிக் கொள்ளும்போது, இத்தகையதொரு நெருக்கத்தொடர்பு எழுகின்றது. சாதாரணமாக ஒரு நிறுவனம் மற்ருெரு நிறுவனத்தின் பங்குகளில் ஒரு கணிசமான அளவைத் தனக்கு உடைமையாக்கிக்கொள்ளுமாயின், இரண்டாவது நிறுவனத்தின்பேரில் முதல் நிறுவனத்துக்கு இதனுலேயே மிகவும் அழுத்தமானதொரு பிடி கிடைத்துவிடக்கூடும். அப்படியின்றி இப்பங்குடைமை 50 சத வீதத்திற்கு மேற்படின், இவ்விரு நிறுவனங்களும் ஒரே தொழிலாட்சி அமைப்பின் பகுதிகளாகவே கருதப்படுவதுதான் பொருத்தமாகும். ஒரே ஆட்சிக்குட்பட்ட பல நிறுவனங்களின் தொகுதியைக் கொண்டதே ஒரு தொழிலாட்சி அமைப்பு (business unit) எனப்படுவது. இத்தொகுதியைச் சேர்ந்த எந்த ஒரு நிறுவனத்திலும் சிற்றளவு பங்குடைமை வெளியாருக்கு இருப்பதனுல், இதன் ஆட்சியில் மாறுதலேதும் விளேயாது.

அடுத்துத் தொழில் என்பது என்னவென்று பார்ப்போம். ஒரு துறையில் தங்களுக்குள் போட்டியிடும் பல நிறுவனங்களே அல்லது தொழிலாட்சி அமைப்புகளேக் கொண்டதுதான் ஒரு தொழில் தொகுதியாகும் (industry). இந்நிறுவனங்கள் யாவும் ஒரே பண்டத்தை (உதாரணமாக மீன்) உற்பத்தி செய்வனவாக இருக்கலாம்; அல்லது அவை ஒரே மூலப்பொருளே வைத்து (உதாரணமாகப் பித்தளே) வேலே செய்வனவாக இருக்கக்கூடும். அப்படியின்றி அவை யாவும் ஒரே செய்முறையைக் (உதாரணமாக, கட்டடம் கட்டுதல்) கையாளுபவையாகவுமிருக்கலாம். இவ்வாறு நிறுவனங்களே வெவ்வேறு தொழில் தொகுதிவாரியாக இணைப்பதற்கு மூன்று முற்றிலும் வேறுபட்ட அடிப்படைகள் இருக்கின்றன எனலாம். இதனுல் சில சமயங்களில் தொழில் தொகுதிகளாகப் பிரிப்பதில் சங்கடங்கள் ஏற்படுவதுமுண்டு. எடுத்துக்காட்டாகக் கப்பல்கட்டுதலே எடுத்துக்கொள்வோம். இதில் பயன்படுத்தப்படும் மூலப்பொருளே (எஃகு) எடுத்துக்கொண்டால், இத்தொழிலே எஃகு தொழில்தொகுதியில் சேர்க்கவேண்டியதாகும். கையாளும்

செய்முறையை (process) எடுத்துக்கொண்டால், இதைக் கட்டடத் தொழிலில் சேர்த்துவிடவேண்டும். ஆனால், நடைமுறையில் கப்பல் கட்டும் தொழிலை நாம் ஒரு தனித் தொழிலாகவே கருதுகிறோம். இதற்கு இருகாரணங்களைக் கூறலாம். ஒன்று தனித்தொழில்தொகுதி யென்ற பெருமைக்குரியவாறு இது பெருந்தொழிலாகவிருக்கின்றது. மற்றொன்று இத்தொழிலின் உற்பத்திப் பொருள் பல நிறுவனங் களின் சிறப்புத் தொழிலுக்குப் பயன்படுவதாயிருக்கின்றது. இங்கு மிகவும் தீர்மானமானதொரு சோதனையைக் குறிப்பிடவேண்டும். அதாவது, ஒரு தொழில்தொகுதியைத் தீர்மானிப்பது அதன் போட்டி சாத்தியத்தின் எல்லை எனலாம். கப்பல் கட்டும் நிறு வனங்கள் ஒன்றுடனொன்று தீவிரப் போட்டியிலீடுபட்டுள்ளன என்பது யாவருக்கும் தெளிவாகும். ஆனால், அதே சமயத்தில் எஃகைப் பயன்படுத்துகின்ற, அல்லது கட்டும் தொழிலில் ஈடுபட்டி ருக்கின்ற மற்றைய நிறுவனங்களின் போட்டிக்கு இக்கப்பல் கட்டும் தொழில் அப்பாற்பட்டதாகும். ஆகவே, இத்தொழில்துறை ஒரு தனியான தொழில்தொகுதியென்றே கருதப்படல்வேண்டும்.

மேற்கூறியவை ஒருபுறமிருக்க, நிறுவனங்களை வெவ்வேறு தொழில்தொகுதிகளாகப் பாகுபடுத்தல் மிகவும் தோராயமானதே யாகும். இதற்குச் சில எடுத்துக்காட்டுகளைக் கூறுவோம். ஒரு தொழில்தொகுதியைச் சேர்ந்த பல்வேறு நிறுவனங்களும் ஒரே வகைப் பண்டங்களிலோ அல்லது செய்முறைகளிலோ அல்லது மூலப்பொருள்களிலோதாம் ஈடுபடுவதாயிருக்கும் என்று கூற வியலாது. பெரும்பாலும் இத்தகையதொரு நிலையைக் காண்டல் அரிதாகும். சாதாரணமாக ஒரு தொகுதி நிறுவனங்கள் ஒரே குறிப்பிட்ட உற்பத்தித்துறையில் சிறப்பு ஈடுபாடுகொண்டுவிடுவ தில்லை. அடிக்கடி அவை ஒரேசமயத்தில் பல்வேறுபட்ட தொழில் தொகுதித்துறைகளிலும் போட்டியிடுவதுண்டு. கப்பல் கட்டும் ஒரு நிறுவனம் நிலக்கரி தோண்டுவதிலும், எஃகு செய்வ திலுங்கூட ஈடுபடக்கூடும். ரயில்வேக்கள், உணவுச்சாலைகளையும் குச்சிப் பந்து விளையாட்டு மைதானங்களையும், அட்லான்டிக் கடல் கடக்கும் முறைகப்பல்களையும் (Atlantic liners) வைத்திருக்கக்கூடும். ஒருசில தொழில்தொகுதிகளில்தான் நிறுவனங்கள் தங்கள் குறிப் பிட்ட தொழில் வகையின் எல்லைக்குள்ளேயே இயங்குவதாயிருக் கின்றன. இவற்றில்தான் இந்நிறுவனங்கள் மற்றைய தொழில் தொகுதிகளிலிருந்து முற்றிலும் பிரிவுபட்டுக் காணும். மற்றொன்றை யும் இங்குத் தெளிவாக்கவேண்டும். ஒரு தொழில்தொகுதியின் பொது எல்லைகள் தெளிவாகிவிட்டிருந்தாலுங்கூட, அத்தொகுதி யிலுள்ள எந்த இரண்டு நிறுவனங்களுக்குமிடையில் தொழில் ஒற்றுமை ஏதுமில்லாதிருக்கலாம். உதாரணமாகப் போக்குவரத்துத்

தொழிலுக்கான மோட்டார் வண்டிகளை உற்பத்திசெய்யும் லேலந்து மோட்டார் கம்பெனியும் ரோல்ஸ் ராய்ஸ் கம்பெனியும் ஒரே தொழில்தொகுதியினவென்றாலும், அவற்றிடையே இன்று போட்டி ஏதுமில்லை. இவற்றிடையே நிலவும் போட்டி, பிரிட்டிஷ் ஐரோப்பிய விமானப் போக்குவரவு நிறுவனத்துக்கும் ராலே சைக்கிள் கம்பெனிக்குமிடையே இருக்கக்கூடிய போட்டியைப் போலத்தான் என்றால் மிகையாகாது. ஒரு தொழில்தொகுதியைச் சார்ந்த ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தனக்கே உரிய பாணி அல்லது தரங்கொண்டதொரு பண்டத்தைத் தயாரிக்கின்றது; அல்லது தனக்கே உரிய தயாரிப்பு முறைகளையோ, தனி வகையான மூலப் பொருள்களையோ பயன்படுத்துகிறது. இச்சிறப்புப் பண்புகள் அல்லது தனிப் பண்புகள் சிலசமயங்களில் அற்பமாக இருக்கலாம் (உதாரணம், பருத்திநூல்நூற்புத் தொழில்). ஆனால்,பெரும்பாலான தொழில் தொகுதிகளில் நிறுவனங்களுக்கிடையே காணப்படும் இத் தனிப்பண்புகள் கணிசமான முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவையாகும். அத்துடன் இவற்றின் முக்கியத்துவமும் மேலும் மேலும் அதிகரிக்குந் தன்மையதாகும். இவைகள்தாம் ஒன்றுக்கொன்று நேரிடையாகப் போட்டியிடும் நிறுவனங்களுக்கும் (உதாரணம், அடுத்தடுத்த பிர தேசங்களிலுள்ள இரண்டு நிலக்கரிக்கனி நிறுவனங்கள்), தங்களுக் குள் மிகவும் சேய்மையான போட்டி சாத்தியமுடைய நிறுவனங் களுக்கும் (உதாரணம், ஒரு நிலக்கரிக்கனி நிறுவனமும், ஓர் எண் ணெய் உற்பத்திக் கம்பெனியும்) இடையே தெளிவானதொரு எல்லைக்கோடு வகுப்பதை மிகவும் கடினமாக்குகின்றன. ஆகவே தான் நிறுவனங்களைத் தொழில் தொகுதிவாரியாகப் பாகுபடுத்துவது தீர்மானமான ஒன்றாகக் கருதப்படுவதற்கில்லை என்று தொடக்கத் தில் குறிப்பிட்டோம்.

அரசாங்கத் துறை (Public sector)

தனியார் தொழில் துணிவு சுயேச்சையான சூழ்நிலையில், பெரும்பாலான தொழில்நிறுவனங்கள் தனியாரின் உடைமையாக விருப்பதுடன் தனியாராலேயே நிர்வகிக்கப்படுவதாயிருக்கும். ஆயினும், இங்கும் சில தொழில்கள் அரசாங்கத்தாலேயே நடத்தப் படவேண்டியதாயிருக்கும். இதற்கு மிகவும் சாதாரணமானதொரு எடுத்துக்காட்டு நாட்டின் படைகளாகும். இவ்வாறு அரசாங்கம் நடத்துகின்ற தொழில்களின் தொகை நாட்டுக்கு நாடு வேறுபடு வதாயிருக்கிறது. கடந்த தலைமுறைக் காலத்தில் இத்தொழில்களின் தொகை மிகவும் அதிகரிக்கப்பட்டிருக்கிறது என்று கூறவேண்டும். பிரிட்டனில் இன்றுள்ள நிலையை எடுத்துக்கொண்டால், அரசாங் கத்துறையானது (அதாவது, அரசாங்கத்தாலோ, அரசாங்கச் செயலாண்மைக் கழகங்களாலோ நடத்தப்படுகின்ற பொருளா

தாரத் தொழில்கள்) மிகவும் பரந்ததாயிருக்கின்றது. நிலக்கரிக் கனித்தொழில்போன்று அரசாங்கத்தால் தேசீயமயமாக்கப்பட்ட தொழில்கள்; பிரிட்டிஷ் வானொலிக் கார்ப்பரேஷன் (B. B. C.) போன்ற அரசாங்கக் கார்ப்பரேஷன்கள்; நகராண்மைக் கழகங்களின் போக்குவரத்துத் தொழில்போன்ற தல அரசாங்கத்தின் தொழில்கள்; கல்வித்துறை, தேசீய சுகாதாரப் பணி, வேலை பெருதோருக்கான இன்ஷூரன்ஸ், வயோதிகர் உபகார ஊதியம் போன்ற சமூகப் பொதுநலத் துறைகள்; தல, தேசீய சிவில் பணித்துறை, படைகளின்துறை; இன்னும் பல்வகையான தொழில்துறைகள்; இவை யாவும் அரசாங்கத்துறையில் அடங்குவனவாகும். இவ்வகையில் பார்த்தால், பிரிட்டனில் ஐந்தில்ஒருவர் நேரிடையாக அரசாங்கத்தின் அலுவல் ஒன்றில் அமர்த்தப்பட்டுள்ளார் என்று தெரிகிறது. நாட்டின் மொத்த ஆண்டு வருமானத்தில் ஏறத்தாழ மூன்றில் ஒரு பகுதி அரசாங்கத்திற்கே, ஏதோ ஒருவகையில் செலுத்தப்படுகின்றது என்றும் குறிப்பிடுதல் வேண்டும்.

மேற்கூறிய சூழ்நிலையில், நாட்டின் பொருளாதார இயக்கத்தை அது ஏதோ தனியார் நிறுவனங்களின் செயல்களால் மட்டுமே பாதிக்கப்படுகின்றதாகும் என்றெண்ணி ஆராயப்புகுதல் தவருன போக்குடையதாயிருக்கும் என்று உணர்தல் அவசியம். கடந்த காலத்தில் தனியார்துறைதான் பொருளாதார வல்லுநர்களின் கவனத்தையெல்லாம் கவர்ந்திருந்தது என்பது உண்மை. இன்றுங்கூடத் தனியார்துறைக்கு அளவுக்கதிகமானகவனம்அளிப்பதுதான் பழக்கமாயுள்ளது. அதை இன்றும் மாற்றுவது கடினமாயிருக்கின்றது என்ருல், அதற்குக் காரணமுண்டு. தனியார் தொழில் துறையும், முறையும் வேலை செய்யும் விதத்தை முறையானதொரு பகுப்பாய்வுக்கு (systematic analysis) உட்படுத்தி முடிவுகளைப் பெற்றதுபோன்று அரசாங்கத்தின் தொழில்துறையும், முறையும் இன்னும் முறையான பகுப்பாய்வுக்கு உட்படுத்தப்படவில்லை என்பதுதான் அக்காரணமாகும்.

அரசாங்கத்துறையில் செயற்படும் அடிப்படைத் தத்துவங்களுக்கும், தனியார்துறையில் செயற்படும் தத்துவங்களுக்குமிடையே ஒரு குறிப்பிட்ட சூழ்நிலையில் திட்டமான எதிர்ஆய்வுரை ஒன்று காணப்படுவதாயிருக்கும். அதாவது, அரசாங்கத் துறையில் பணிகள் இனமாக அளிக்கப்படும்போது (உதாரணம், கல்வித்துறை, வைத்திய உதவித்துறை போன்றவை) அல்லது பண மூலம் அளக்கப்படக்கூடிய பண்டமொன்றையும் அளிக்காத அரசாங்கத்துறைப் பணிகளில் தொழிலாளர்கள் அமர்த்தப்படும் போது (உதாரணம், சிவில் பணித்துறையின் பெரும்பகுதி), இத்தகைய

தொரு மாறுபாடு தோன்றுவதாயிருக்கும். இதனுல் இத்தகைய அரசாங்கத் துறைப் பணிகளில் ஏதோ ஒரு தனிச் சிறப்பிருப்பதாகப் பொருளாகாது. இப்பணிகள் குடும்பத்திற்குள் ஒருவருக்கொருவர் அளிக்கின்ற பணிகளைப் போன்று அதே அடிப்படையில் நிகழ்கின்றவையேயாகும். ஆனுல், இவை தனியார் தொழில்துறை அளிக்கும் பணிகளிலிருந்து அடிப்படையில் முற்றிலும் மாறுபடுபவையாகும் என்பதை அறியவேண்டும்.

ஆனுல், அரசாங்கம் வணிகமுறையில் ஒரு தொழிலை நடத்தும் போது, மேற்கூறப்பட்ட அடிப்படை மாறுபாடு அல்லது எதிர் ஆய்வுரை எதுவும் தோன்றுவதில்லை. உதாரணமாக, பிரிட்டிஷ் பெட்ரோலியம் கம்பெனி (அரசாங்கம் பெரும் உடைமைகொண்டுள்ளதொரு தொழில்) இம்பீரியல் கெமிகல் இண்டஸ்ட்ரீஸ் லிமிடெட் என்ற கம்பெனி (இது ஒரு தனியார்நிறுவனம்) இவ்விரண்டின் நடைமுறையையும் காணும் வாய்ப்புப் பெற்ற தேசீய நிலக்கரி சபையின் (இது தேசீயமயமாக்கப்பட்டதொரு நிறுவனம்) பணியாளர் ஒருவர், இவ்விரு நிறுவனங்களுமே ஒரே மாதிரியான பிரச்சினைகள் குறித்து ஒரே முறையில்தான் முடிவுக்கு வருகின்றன என்பதையும், மேலும், இவை இரண்டுமே சமூகத்தின் பொதுநலத்திற்கு ஏறத்தாழ ஒரேயளவான முக்கியத்துவம் அளிப்பவையாகவே நடத்தப்படுகின்றன என்பதையும், அவைகள் அனுபவிக்கும் குழப்பங்களும் கிட்டத்தட்ட ஒரே மாதிரியானவையேயாகும் என்பதையும் உணர்ந்துகொள்ளக்கூடும் என்பதில் வியப்பில்லை.

சந்தை (The Market)

ஒரு தனியார் நிறுவனம் (இது தேசீயமயமாக்கப்பட்ட தொழிலுக்கும் பொருந்துவதாகும்) இருசாராருடன் விலை தீர்த்துக்கொள்ள வேண்டியதாகிறது. ஒருபுறம் தான் அமர்த்திக்கொள்ளும் உற்பத்திக் காரணிகளுடன் அவைகள் ஊதியம் குறித்தும், மற்ருெரு புறம் தன் பண்டங்களை வாங்குவோரிடம் அவற்றின் விலைகுறித்தும் பேரம்செய்வது அவசியமாகின்றது. எடுத்துக்காட்டாக, தான் அமர்த்தும் தொழிலாளர்க்கு அது கொடுக்கவேண்டிய கூலி குறித்தும், தன் வாடிக்கைக்காரரிடம் அந்நிறுவனம் தன் பண்டங்களுக்குப் பெறவேண்டிய விலை குறித்தும் பேரம்செய்தாகவேண்டும். இப்பேரங்கள் தீர்க்கப்படுவது 'சந்தை' (the market) என்பதில்தான். சந்தை என்பது ஓர் இடத்தைக் குறிப்பதன்று என்பதைத் தெளிவாகப் புரிந்துகொள்ளவேண்டும்., இன்னுங்கூடக் கூலிப் பேரங்கள் வேலைதேடும் தொழிலாளர் குழுமியுள்ள திடலில் நிகழ்வதாயிருக்கின்றது; விலைப்பேரங்களும் கோதுமைப் பரிமாற்றமனை (wheat exchange), ரப்பர் பரிமாற்றமனை, இன்னும் மற்றப்

பண்டங்களின் பரிமாற்றமனைகளிலேயே நிகழ்வதுண்டு. ஆயினும், பொருளாதாரத்தில், சந்தையென்பது ஓர் உற்பத்திக் காரணியை அல்லது ஒரு நுகர்வுப் பண்டத்தை வாங்குவோருக்கும் விற்போருக்கும் இடையே நிகழ்கின்ற பேரத்தொகுதிகளைத் தவிர வேறொன்றுமில்லை. இப்பேரங்கள், தொடர்ந்தும் ஒழுங்கானமுறையிலும் நிகழ்பவையாயிருக்கலாம், அல்லது அவை பழைய வீணைகள் விற்கப்படும் சந்தையில்போன்று, விட்டுவிட்டும் முறையின்றியும் நிகழக்கூடும்.

மேற்கூறியபடி பார்த்தால், தனியார் தொழில் சுயேச்சை சமூகத்தில் பொருளாதார அமைப்பு சந்தையைச் சுற்றியே இயங்குவதாகும். உற்பத்தி, சந்தையின் தேவைகளாலேயே நிர்ணயிக்கப்படுவதாகும். சந்தையில் பண்டங்கள் விற்கப்படவில்லை எனின் அவைகளின் உற்பத்தி நிறுத்தப்பட்டுவிடும். மக்களின் வருமானங்கள் கூட, சந்தை அவர்கள் பணிகளுக்கு என்ன விலை அளிக்கும், அவர்கள் ஈயும் முதல் தொகைக்கு என்ன வட்டி கொடுக்கும் என்பதாலேயே தீர்மானிக்கப்படுகின்றன. இன்னும் கூறப்போனால், நாம் உழைத்துப்பெறும் பிழைப்பின் சூழ்நிலையையே சந்தை என்கின்ற மாபெரும் அருவ சக்தியே உருவாக்குகின்றதெனலாம். நம்முடைய சுயேச்சையுங்கூட சந்தையானது எழுப்புகின்ற சில எல்லைகளுக்குட்பட்டதேயாகும். சிலசமயங்களில், நாம் வேலையில்லாத் திண்டாட்டத்தில் அகப்பட்டு அவதியுறும்போது, இவ்வெல்லைகள் மிகவும் நெருக்கமானதாகவும் தொல்லையானதாகவுமிருக்கும். பிறசமயங்களில், நம் அன்றாட வாழ்க்கைத் தேவைகளின் நிறைவுக்குத் தொலைவிலுள்ள நாடுகளின் வளநலத்தை நாம் பெறும்போது, இச்சந்தையின் எல்லைகள் மிகவும் வியத்தற்குரிய அளவுக்குப் பரந்ததாகவும், தாராள நலமுடையதாகவும் தோன்றுவதாயிருக்கும். இவ்வாறு சந்தை உருவாக்கும் நம் செயல் எல்லைகளின் தன்மையைப்பற்றி விளக்கமளிப்பதும், எவ்வாறு நம் வளச் சாதனங்களை ஒழுங்கமைத்துக்கொள்வதன்மூலமாக, இவ்வெல்லைகளை மேலும் பின்னடையச் செய்யக்கூடும் என்பதைப் பற்றி ஆலோசனை கூறுவதும் பொருளாதார வல்லுநரின் அலுவலாகும்.

4. உற்பத்திக் காரணிகள்

(The Factors of Production)

பொருளாதார வல்லுநர்கள் உற்பத்திச்சாதன வளங்களை உழைப்பு, நிலம், முதல் (Labour, Land and Capital) என்ற மூன்று பெருந்தலைப்புகளின்கீழ்ப் பாகுபடுத்துவது வழக்கம். இவற்றுள் முதலாவது மனித வளத்தையும் (Human resources), இரண்டாவது இயற்கை வளத்தையும், மூன்ருவது மனிதனுல் ஆக்கப்பட்ட வளத்தையும் (Man-made resources) குறிப்பதாகும்.

காரணிகளைப் பருப்பொருள்களாகக் கருதுதல் (Factors as Physical things)

நாம் கூறிய மூன்று காரணிகளும் பருப்பொருளியலானவையாகும். அதாவது, அவை பல மாறுபட்ட உபயோகங்களுக்குப் பயன்படுத்தக்கூடிய (அல்லது பயன்படுத்தப்படாமல் வெறுமனே விட்டுவிடக்கூடிய) பருப்பொருள் வளங்களாகும். உழைப்பு வள் மென்பது (labour force) தங்கள் சொந்த சார்பிலோ, கூலிக்காகப் பிறருக்கோ வேலைசெய்யும் ஆண், பெண்களைக்கொண்ட தொகுதியாகும். முதல் அல்லது மூலதன இருப்பு (The Stock of Capital) என்பது கடந்தகாலத்தில் மனித உழைப்பாலும் சேமிப்பு முயற்சியாலும் தோற்றுவிக்கப்பட்ட உருவ சொத்துகளைக் (வீடுகள், தொழிற்சாலைகள், மின்சக்தி நிலையங்கள், ரயில்வேக்கள், இயந்திரங்கள் இன்னும் பலவும்) கொண்டதாகும். நிலம் என்பது இயற்கையின் கொடைகளுள் மனித உடைமைக்கும் மனித ஆட்சிக்கும் உட்பட்டுள்ளவற்றை, அதாவது கனிவளங்கள், காட்டுவளங்கள், வேளாண்மை நிலம் போன்றவற்றையெல்லாம் அடக்குவதாகும். ஆயினும், மனிதனுல் தோற்றுவிக்கப்பட்ட வளங்களை, இயற்கை வளங்களிலிருந்து பிரித்துவிடுவது, சிலசமயம் எளிதில் சாத்தியமாகாது. தவிரவும், சில நோக்கங்களுக்கு, இவ்விருவகை வளங்களையுமே ஒரே பிரிவில் சேர்த்து, இவற்றை உற்பத்தியில்

உழைப்புக்குத் துணைபுரியும் புறவசதிகளெனக் கருதுதல் நல்லதாயிருக்கும்.

எந்த ஓர் உற்பத்திச் செயலுக்கும் இம்மூன்று காரணிகளையுமே சேர்த்து ஈடுபடுத்துவது அவசியமாகும். நிலமும், முதலும், உழைப்பின் உதவியின்றி (அஃது அறுவடைக்கான உழைப்பாயிருந்தாலும் சரி) தாங்களாகவே எதையும் உற்பத்தி செய்துவிட இயலாது. அதேபோன்று உழைப்பானது முதல் சிறிதுமின்றி (அது தனக்கு ஜீவனம் நடத்துதற்குவேண்டிய முதலாகவே இருப்பினும் சரி) உற்பத்தி ஏதும் செய்துவிடமுடியாது. ஆயினும், இவ்வுற்பத்திக் காரணிகளாகிய உழைப்பு, நிலம், முதல் இவற்றை ஒரு குறிப்பிட்ட வகையில்தான் அல்லது குறிப்பிட்ட நோக்கங்களுக்காகத் தான் கலந்து பயன்படுத்தவேண்டும் என்ற அவசியமெதுவுமில்லை. ஆகவே, உற்பத்தியை அமைக்கும் வேலையில், அது சமூகத்தின் பொருளாதாரம் முழுமைக்குமாயினும் அல்லது ஒரு தொழில் நிறுவனத்தில் மட்டுமேயாயினும், பெரும்பகுதி, உற்பத்திக் காரணிகளை எவ்வாறு கலப்பது என்றும் அவற்றை எதற்குப் பயன்படுத்துவது என்றும் தீர்மானிப்பதுவே என்பதை உணர்தல்வேண்டும். இந்த அலுவல் எளிதானதெனத் தோன்றலாம். ஆனால், உண்மையில் இது மிகவும் சிக்கலான ஒன்றாகும். உற்பத்திக் காரணிகளின் அலகுகள் யாவுமே (Units of Factors) ஓரியலானவை அன்று. ஒவ்வொரு காரணியின் அலகுகளும் ஒரேபடித்தானவையாயும், அக்காரணியின் ஒவ்வோர் அலகும் அதன் மற்றைய அலகுகளுக்கு எவ்வகையிலும் பதிலாகக் கூடியவையாயும் இருப்பதில்லையாதலினால், வேண்டியபடி அலகுகளைச் சேர்த்துக் கலப்பது அவ்வளவு எளிதல்ல. நாம் சேர்க்கவேண்டிய அலகுகள் எல்லாம் தனியியலான பல ஆண்கள், பெண்கள், தனித்தன்மைகொண்ட பல இயந்திரங்கள் அல்லது தனிப்பண்புடைய பல நிலத்துண்டுகள் கொண்டவையாதலின், இவற்றின் கலப்பு சிக்கலானதொரு செயலாகும். பொருளாதார வல்லுநருக்கு வேண்டுமாயின் இக்காரணிகளை மூன்றாக, சீசரைப்போல் பிரிவினைசெய்வது ஏற்றதாயிருக்கலாம். ஆனால், இப்பிரிவினையானது காரணி ஒவ்வொன்றிலும் உண்மையில் காணும் எண்ணற்ற வகைகளையோ, இவ்வகைகளையெல்லாம் சாப்பொருத்தமாகச் சேர்ப்பதற்குரிய சிக்கலான அமைப்பின் விரிவையோ (Nastners of the jig saw puzzle) வெளிக்காட்டாது மறைத்துவிடும் ஒரு பிரிவினையாக இருக்கக்கூடாது.

காரணிகளைப் பணிகளாகக் கருதுதல் (Factors as services)

உற்பத்திக் காரணிகளை உருவப்பொருள்களாகக் கருதாது பிறிதொருவகையிலும் அவற்றை நோக்கக்கூடும். அதாவது,

இவற்றை உருவப்பொருள் அலகுகளாக அல்லாமல், வெறும் பணி களாகவோ அல்லது உற்பத்தி சக்தியின் மூலங்களாகவோ கருதக் கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, அறிவு, திறன், அமைப்பாற்றல், துணிவாற்றல், சிக்கனம் (Knowledge, Skill, Organization, Enterprise and Thrift) இவையாவுமே உற்பத்தித்திறனை உயர்த்தும் மிக்க ஆற்றல்படைத்த காரணிகளுள் முக்கிய இடம் பெறுவன வாகும். இதனுல், இவை யாவுமே உற்பத்திக் காரணிகளாகவே வைத்தெண்ணப்படக்கூடும். ஆயினும், இத்தகையதொரு கொள் கையானது நம் கவனத்தைப் பொருளாதார முன்னேற்றத்தின் ஊக்கிகள் (Keys to Economic Progress) சிலவற்றின்பக்கம் திருப்பி விட்டுவிடுவதாயிருக்குமாகையால், பழம் மரபுப்படியான காரணிப் பகுப்பே நலமுடையதாய்த் தோன்றுகிறது. உண்மையில் பார்த் தால், நாம் கூறிய இப்பண்புகள் யாவுமே நம்முடைய பழம்பாகு பாட்டிற்குள் ஒடுங்குவதாகும். முதலை நாம் சேர்த்தபோது அதிலேயே சிக்கனமும் கணக்கெடுத்துக்கொள்ளப்பட்டுவிட்ட தெனலாம். முதலின் இருப்பைக் கூடுதலாக்கினுலன்றிச் சிக்கனத் தால் எவ்விதப் பணியுமில்லையாதலால், இது முதலில் அடங்கியதா கும். அறிவும், திறனும், அமைப்பாற்றலும், உழைப்பின் பண்புகளே யாம். ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் சிறிது அறிவையும், திறனையும், அமைப்பாற்றலையும் பெற்றிருக்கின்ருன். அறிவாற்றலும் யூகமும் விளைவிக்கும் பலன்களாகிய இப்பண்புகள்தாம் மனிதக் காரணியைப் பிறவற்றிலிருந்து வேறுபடுத்துவனவாகும்.

இக்கருத்து மிக்க வெளிப்படையானதேயாயினும், இதற்கும் உழைப்பென்பது உடலுழைப்பையும், உடலுழைப்பில் தோன்றும் உடல் வருத்தம், உடற்பாடு (toil and exertion) இவற்றை மட்டிலுமே குறிப்பதாகுமென்ற கருத்துக்கும் மிக்க முரண்பாடு உண் டென்பதை உணர்வது அவசியம். வருத்தமும் பாடும், மனித உழைப்பைச் சார்ந்தவை என்பதைவிட, ஒரு நாளில் 24 மணி நேரமும் விடாமல் உழைக்கக்கூடிய இயந்திரத்தையே அவை சார்ந்தவையாகும் என்ருல் பொருந்தும். விவசாயச் சமூகங்களை எடுத்துக்கொண்டாலுங்கூட, அங்கு வேலைக்குவேண்டிய ஆற்ற லில் பெரும்பகுதியை அளிப்பது மனிதத் தசையன்று; குதிரைகளும் எருதுகளுமேயாம். தவிரவும், அறிவாற்றலுக்கு அவசியமில்லாததும் முழுதும் ஒன்றையே மீண்டும் செய்யும்படியானதுமான (Mecha-nical) வேலை இயந்திரத்தாலேயே செய்யப்படக்கூடும். இதற்குச் சில தடங்கல்கள் இருக்கலாம். ஒருவேளை, இயந்திரத்தைத் தயாரிப் பதும் இயக்குவதும் மிகச்செலவு பிடிப்பதாயிருக்கலாம் அல்லது மனித உழைப்பு நிறையவும் மலிவாகவும் கிடைப்பதாயிருக்கலாம்; இதனுல், மனிதனுக்கு உண்மையிலேயே கொடூரம் விளைவிக்கும்

வேலையிலும் இயந்திரம் பயன்படுத்தப்படாது மனிதர்களே அமர்த்தப்படுவதுண்டு. ஆயினும், இயந்திரத்தில் முன்னேற்றம் மேலும்மேலும் நிகழ்வதாயும், அறிவுத்திறனும் யூகமும் மேலும் மேலும் வளர்ந்து தசையாற்றல் குறைவதாயும் இருக்குமேயாகில், உழைப்பைக் குறைக்கும் புத்தமைப்புகள் அதிகம் அதிகமாகத் தொழிலில் புகுத்தப்படும். உண்மையில், மனிதத்தசை ஆற்றலும் இயந்திரமும் ஒன்றுடனொன்று நேரடிப்போட்டியில் ஈடுபட்டுள்ளன; ஆகவே, அவற்றில் ஒன்று சுலபமாக மற்றொன்றுக்குப் பலியாகக் கூடும். ஆனால், மனிதனின் மூளை செய்யக்கூடிய வேலைக்கு பதிலி காண்பதியலாது. சிறிதளவு அறிவாற்றலையும் யூகத்தையும் கூட நவீன தொழிலில் பெரிதளவான விளைவுள்ளதாக்க வழிவகைகள் அல்லது உபாயங்கள் உண்டு என்பதைப் பின்பு பார்க்கலாம். ஆயினும், இம்மனித மூளைஆற்றலைத் தொழிலில் முற்றிலும் தேவையில்லாமல் செய்துவிடக்கூடிய உபாயங்கள் ஒன்றும் இல்லையென்றே கூறவேண்டும். இவ்வாற்றல் வாழ்க்கைத்துறைக்கு எவ்வாறு அவசியமாகின்றதோ அவ்வாறே தொழிலிலும் அத்யாவசியமாகத் தேவைப்படுகின்றதாகும் என்றால் மிகையாகாது.

இவ்வாறெல்லாம் கூறியதிலிருந்து, இயந்திரத்தைப் புகுத்துதல் குறையற்ற நலமாகுமென்றோ, அல்லது இயந்திரம் உழைப்பை மனிதனுக்கேற்றதாக்கிவிடுகின்றதென்றோ நாம் கொள்வதாகப் பொருளாகாது. இயந்திரம் மனிதனின் தசையாற்றலுக்கும் கற்பனைக்கும் ஏதும் வாய்ப்பளிப்பதில்லை. ஆனால், மனிதனின் இந்தத் தசையாற்றலும் கற்பனையும்கூட, அறிவாற்றலையும் நரம்பாற்றலையும் போன்றே அவனுடைய இயல்பைச் சார்ந்தவையாகும். ஆகவே, உற்பத்தியின் தரத்தை அமைப்பது மனிதனுடைய பங்காயிராமல் இயந்திரத்தின் பணியாகும்போது, மனிதனின் முனைப்பாற்றலுக்கும் (initiative) கைத்திறனுக்கும் இடமில்லாமல்போய் விடுகிறது. ஆயினும், இவ்வாற்றல், திறன் இவ்விரண்டின் பயனும் தொழிற்சாலைக்குள்ளாகவே இறுதியாகிவிடுவதன்று. மாறாக, அவை, மனிதன் புரியக்கூடிய எல்லாச் செயல்துறைகளிலுமே அவன் ஆளுமைக்கு வளமளிப்பனவாகும். இவ்வாறு தொழிலினால் வளம்பெறக்கூடிய மனித ஆளுமைதான், தொழிலினால் விளையும் பண்டங்களையும் பணிகளையும்விட மிக முக்கியமானதொரு பலனாகும். ஆனால், ஆளுமைபற்றிய விளைவுகளை ஆராய்வது பொருளாதார வல்லுநரின் அலுவலன்று. அன்னாரின் தாழ்மையான அலுவல், தொழிலினால் உற்பத்தியாகும் பண்டங்களையும் பணிகளையும் ஆராயும் பணியேயாகும்.

அப்படியாயின், உழைப்பின் முக்கியப் பண்பு உடல் வருத்தமன்று, மதியூகமே என்றால், இருவகை உழைப்புகளுக்கிடையே

எந்தக் கடுமையானதொரு பாகுபாடும் ஏற்படுத்தவியலாது. எடுத்துக் காட்டாக, ஒரு பஸ் ஓட்டியின் உழைப்புக்கும், ஒரு பஸ் கம்பெனி டைரக்டரின் உழைப்புக்கும் அடிப்படையில் மாறுபாடு கற்பிக்கவியலாது. வேண்டுமானல் இவ்விரண்டு அலுவல்களிலும் முடிவுகள் செய்யும் நுண்முறை ஒரேவிதமா யில்லாதிருக்கலாம். ஒரு தெருமுனையின் திருப்பத்தை பஸ் ஓட்டி கடப்பதிலுள்ள பிரச்சினைகள், பஸ் கம்பெனி டைரக்டர் புதிய பஸ் கூட்டமொன்றை வாங்குவதற்குப் பேரம் செய்வதிலுள்ள பிரச்சினைகளிலிருந்து மிகவும் மாறுபட்டவையாயிருக்கும் என்பது உண்மையே. ஆனல், இவ்விரு பொறுப்புகளுக்குமே அறிவாற்றலும் யூகமும் தேவைப்படுகின்றன. இதற்கான திறங்கள் வேறுபடலாம். ஆனல், அவற்றின் உள்ளடக்கம் ஒன்றேயாகும். காரணம், ஒரு கம்பெனியை நிர்வகிப்பதில் குறிக்கோளான கட்டுப்பாடும் திட்டமும், நோக்கங்களுக்கேற்றவாருன சாதனப் பயன்பாடும் எவ்வளவு உண்டோ அவ்வளவு பஸ் ஓட்டுவதிலும் இருக்கக்கூடும்.

அமைப்பாற்றலை (organization) ஒரு தனி உற்பத்திக் காரணியாகப் பிரித்துக் கூறவேண்டுவதில்லை எனலாம். இதற்கு மேற்கூறியவைதான் காரணமன்று; வேறு சில காரணங்களையும் காட்டலாம். மேலாளர்களென்றும் அல்லது அமைப்பாளர்களென்றும் (Managers or Organizers) தங்களைக் கூறிக்கொள்பவர் பலர் இருக்கலாம். இவர்கள் மற்றோரைக்காட்டிலும் சிறிது அதிகமான அமைப்பாற்றலைக் கொண்டவராயிருக்கலாம்; அல்லது மற்றத் தொழிலாளர்களுக்கிருப்பதைக்காட்டிலும் இவர்களுக்குச் சிறிது அதிகமாக அமைப்பியலான வேலை வாய்ப்புகள் இருக்கலாம். ஆயினும், இவர்களைத் தனியொரு வகுப்பினராகக் கருதுதல் சரியன்று. வேலையிழக்கக்கூடுமென்ற பயத்தினல் தொழிலாளர்கள் தன் உத்தரவை நிறைவேற்றுமளவுக்குத் தொழிலில் மனிதர்களை அமர்த்திவைப்போனுக ஒவ்வொருவருமே இல்லாமலிருக்கலாம். ஆனல், ஒவ்வொருவனும், ஓர் அலுவலகச் சிப்பந்திப் பையனுயினும், உற்பத்தித் தொழிலாளியாயினும், உற்பத்தி முதல்வனுயினும் சரி (foreman) அல்லது உற்பத்தி நிர்வாகியாயினும் (works manager) ஏதாவது சில மனிதரையோ பொருள்களையோ அவன் அமைப்புப் படுத்திக்கொள்ளவேண்டியதாகவேயிருக்கும்என்பது வெளிப்படை. மேலும், ஒரு தொழிலின் பொது மேலாளரேயன்றி, ஒவ்வொரு தொழிலாளருமே, தன் வேலை ஏதாவது ஓர் அமைப்புப் பொறுப்பையும் கொண்டதாயிருப்பின், இதற்காக அவர் அதிக ஊதியம் அளிக்கப்படுவார். அவர் கையாளவேண்டிய திறனும் யூகமும் அதிகமாயின், அதற்கேற்பவே அவர் அதிக ஊதியத்தை எதிர்பார்க்கலாம். சிலர் தாங்கள் அமைப்புப் பணியை மேற்கொள்வதற்காக

மற்றோரைக்காட்டிலும் உயர்வான வருமானங்கள் பெறுகின்றனர்; ஆனால், முற்றிலும் மீட்டுச்செயலானதோர் அலுவலைமட்டுமே செய்துகொண்டிருக்காத ஒவ்வொருவரும் பெறுகின்ற வருமானத்தில் ஓரளவு அவருடைய அமைப்புப் பணிக்காகவே அவர் பெறுவதாகும் என்று தெளிந்துகொள்ளல்வேண்டும்.

தொழில் துணிவாற்றலை ஒரு காரணியாக்கல் (Enterprise as a factor)

தொழில் துணிவாற்றலை ஒரு காரணியாகக் கருதக்கூடுமா என்பதுபற்றித் தீர்மானிப்பது இன்னும் கடினமானதாகும். மற்றைய காரணிகளாய உழைப்பு, நிலம், முதல் என்பவற்றைக் கருதக் கூடிய அதே பொருளில் பார்த்தால், தொழில் துணிவாற்றல் நிச்சயமாக ஓர் உற்பத்திக் காரணியாகாது; காரணம் இது மற்றவை போன்று வேண்டியவாறு பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய தன்று. ஆனால், உற்பத்திக் காரணிகளுக்குரிய ஊதியங்களைப்பற்றிய வழக்கமான பாகுபாட்டைப் பார்க்கும்போது, அதில் கூலி, வாரம், வட்டி, இலாபம் என்ற நான்குவகை ஊதியங்கள் பாகுபடுத்தப்பட்டன. ஆகவே, இந்நான்கிற்கும் இணையாக நான்கு வகைக் காரணிகள் பாகுபாடு ஒன்றையும் எதிர்பார்ப்பது இயற்கையேயாம். இவ்வாறு, உழைப்பு, நிலம், மூலதனம் என்ற மூன்று தீர்மானமான காரணிகளும்போக மீதியொரு காரணியைக் காணவேண்டிய தருணத்தில்தான், தொழில் துணிவாற்றலை நாம் கருதவேண்டியுள்ளது. இலாபம் என்பது தொழில் துணிவாற்றலுக்குரிய, அல்லது வெற்றிகரமான இடர்புகுதலுக்குரியதொரு (risk taking) ஊதியமாகக் கருதப்படலாமாதலான், மேற்கூறியபடி காலியாகத் தோன்றும் நான்காவது (காரணி) இடத்திற்கு இத்தொழில் துணிவாற்றலை உயர்த்திவிடவேண்டும் என்னும் கருத்தில் ஓரளவு நியாயமிருக்கிறது. ஆனால், இக்கருத்தில் இரண்டு குறைகள் உள்ளன; அவற்றுள் இரண்டாவதானது அக்கருத்தையே முறியடிக்கக்கூடியதாகும்.

முதலாவதாக, மூலதனம் என்ற ஒரு காரணியைமட்டிலுமே தொழில் துணிவாற்றலுடன் தொடர்புடையதெனக் கருதுதல் தவறாகும். மூலதனம் ஒன்றுதான் இடர்களுக்குள்ளாகக் கூடியது. ஆகவே, அதன் தொழில் துணிவாற்றலுக்குத்தான் ஊதியம் உண்டு என்பது உண்மையாகாது. உழைப்புங்கூடத்தான் இடருக்குள்ளாகின்றது. உதாரணமாக, வேலையின்மை, காலந்தாழ்ந்த பதவி உயர்வு அல்லது உடற்சேதம்போன்ற இடர்கள் தொழிலாளர்க்கு ஏற்படக்கூடும். கோபுர உச்சியிலேறி பழுதுபார்ப்போனும் நிலக்கரிச் சுரங்கத்தொழிலாளியும், மூலதனம் எதையும் இழக்கவேண்டிய இடருக்குள்ளாவதில்லை என்பது உண்மையே; ஆனால், அவர்கள்

தங்கள் உயிரையே இழக்கக்கூடிய இடருக்கு உள்ளாகவேண்டியுள்ளது என்பதை மறுக்க இயலாது. இடருக்குள்ளான வணிகத் துறைகள் இருப்பதுபோன்ற இடருக்குள்ளான தொழில்களும் (வேலைகளும்) இருக்கின்றன. ஆகவே, இடர்மேவிய வணிகத் துறைகளில் முதலீடுசெய்வோரின் வருமானத்தில் ஒரு பகுதியை எவ்வாறு அது தொழில் துணிவாற்றலுக்குரிய ஊதியமெனக் கருதுகின்றேமோ அதேபோன்று இடர்பரவிய தொழில்களில் (வேலைகளில்) பெறப்படுகின்ற தொழிலாளர் கூலிகளில் ஒரு பகுதியையும் அஃது அவர்களின் தொழில் துணிவாற்றலுக்குரிய ஊதியமெனக் கருதுதல் தகும். இரண்டாவதாக, மற்றெரு வாதத்தையும் இஃது (மிகவும் அடிப்படையானதொன்று) இங்குக் குறிப்பிட வேண்டும். முதலுக்கு ஒரு தனித்தன்மை உண்டு. அஃதாவது ஒருவன் தன் மூலதனத்தைக் கடன் கொடுப்பதாயின் அது நிச்சயமாகப் பின்பு திருப்பித் தரப்படும் என்ற உறுதியுடன் கடன் கொடுப்பது சாத்தியமாகிறது. இவ்வாறு கடன் கொடுப்பதாவது, மூலதனத்தை இடர்மேவிய தொழில் துணிவாற்றலுக்குப் பயன்படுத்தாமல், அதை இடரற்றதொரு மாற்றுவழியில் பயன்படுத்தும் வாய்ப்பைப்பெறுவதாகும். ஆகவே, சாதாரணமாக மூலதனத்திற்கு இடரற்றதொரு மாற்று ஈடுபாடு கிடைக்கின்றது என்பதை உணர்தல் அவசியமாகும். இவ்வகையில் பார்த்தால், தூய வட்டியானது (pure interest) வாங்கியவர் திருப்பித் தரத் தவறும் இடரேதுமில்லாத கடன்போல் பெறப்படும் வட்டி வருமானமேயாகும். ஆனுல், இத்தகையதோர் இடர் தோன்றவாரம்பித்தால் அத்தருணம் முதற்கொண்டு மூலதனத்தின் ஊதியம் இரண்டு வகைப்படுவதாகிவிடும். அதாவது, மூலதனத்திற்குக் கிடைக்கக் கூடிய ஊதியத்தில், இலாபமும் வட்டியும் கலந்து நிற்பதாயிருக்கும். ஆகவே, வட்டி, இலாபம் இரண்டையுமே அவை மூலதனத்திற்குக் கிடைக்கும் கூட்டு ஊதியமென நாம் கருதவேண்டும். மூலதனத்தை இழந்துவிடக்கூடிய இடர் அதிகமாக ஆக இலாபத்தின் அளவும் அதிகரிப்பதாயிருக்கும். அப்படியின்றி முழுதும் இடரற்றதொரு பாதுகாப்பான முதலீட்டிற்கு மூலதனத்தை மாற்றிக்கொண்டால், அதற்குக் கிடைக்கும் உறுதியான ஊதியமே வட்டியாகும்.

பணமாகும் சொத்துகளை ஓர் உற்பத்திக் காரணியாகக் கருதுதல்
(Financial assets as a factor)

மேற்கூறிய அடிப்படையை அறிந்தபின்னர், நான்காவது உற்பத்திக் காரணியொன்றையும் நாம் தீர்மானித்துக்கொள்வது அவசியமானதாகத் தோன்றிஞல், அதற்கு மிகவும் அருகதையுடையவை பணமும் அப்பணத்தை நாம் முதலீடு செய்துகொள்வதற்கேற்ற பணச்சொத்துரிமை வகைகளுமே (financial assets)

ஆகும். அவைகளாவன: கூட்டுறவுக் கட்டடச் சங்கங்களில்போடும் பணவைப்புகள், இன்ஷூரன்ஸ் பத்திரங்கள், அரசாங்கக் கடன் பத்திரங்கள், சொத்து ஈட்டுப் பத்திரங்கள், பங்குச்சந்தைப் பத்திரங்கள்போன்றவையாகும். இச்சொத்துரிமைகள் உண்மைச் சொத்துகள் உருவிலேயே இருப்பதில்லை. இவை கடன்கள் அல்லது சொத்துகளின்பேரில் உரிமைகள் என்ற வடிவில் காணப்படுவனவாகும். இவை பெரும்பாலும் வட்டி வருமானம் அளிக்கும் தன்மையனவேயாகும். இவற்றின் வருமானத்தில் இலாபம் என்பது அதிகமிருப்பதில்லை. ஆனால், முதலீடு புரிவோன் இதைவிட அதிகத் துணிவுடையவனாகயிருந்து, பங்குச்சந்தையில் அவன் பங்குப்பத்திரங்களை வாங்குவானாயின், தான் முதலீடுசெய்துள்ள கம்பெனியின் இலாபத்தில் அவன் பங்குகொள்ள எதிர்பார்க்கலாம்.

நாம் பணச்சொத்துரிமைகள் (financial assets) என்று கூறிய காகிதத் துணுக்குகள் எவ்வாறு நாட்டின் பொருளாதார உற்பத்திச் செயல்முறைக்கு உதவக்கூடும் என்பது உடனடியாக விளங்குவதன்று. மேலும்மேலும் காகிதத்தைப் பண உருவிலோ கடன் பத்திரங்கள் வடிவிலோ வெளியிடுவதானது, நாட்டின் உற்பத்தித் திறனையோ தேசீய வருமானத்தையோ உயர்த்திவிடும் என்று நாம் கொண்டுவிடமுடியாது. ஆனால், நம்முடைய இப்போதைய விளக்கத்திற்கு ஒருண்மையைப் புரிந்துகொண்டால்போதும். அதாவது, உற்பத்தியாளர்கள் தீர்மானித்துக்கொள்ளவேண்டிய மிக முக்கியமான முடிவுகளுள் பலவும் பணம்பற்றிய முடிவுகளேயாகும். இவை பணம் கடன் வாங்குவது அல்லது பங்குச்சந்தைப் பத்திரங்களை வாங்குவது அல்லது விற்பதுகுறித்த முடிவுகளாகவே இருக்கும். இவ்வகையில் உருவச் சொத்துகளின் வாங்குகை, விற்பனை பேரங்கள் நம் பொருளாதார அமைப்புமுறையில் எவ்வளவு முக்கியமான இடம் வகிக்கின்றனவோ அத்தனை முக்கியமானதொரு இடத்தைப் பணமும், சொத்துரிமை பேரங்களும் வகிக்கின்றன என்பதை இங்கு வற்புறுத்தியாகவேண்டும்.

உழைப்பு

உழைப்பென்னும் உற்பத்திக் காரணி சாதாரணமாகக் குறிப்பது 'உழைப்பாளர் கூட்டம்' அல்லது 'தொழிலாளர் கூட்டம்' என்பதைத்தான். அதாவது, முன்னமேயே வேலையிலமர்ந்துள்ள தொழிலாளர் கூட்டத்தையோ, வாய்ப்புக் கிடைத்தால் வேலையிலமர்ந்துகொள்ளக்கூடிய தொழிலாளர் கூட்டத்தையோதான் உழைப்பு குறிப்பதாகும். இவ்வாறு நாட்டின் பொருளாதாரத்திற்குக் கிடைக்கக்கூடிய மனிதவளம் எனப்படும் பொதுக்கருத்தையேதான் 'மனித சக்தி' அல்லது 'மனித ஆற்றல்' என்ற சொற்றொடர்

குறிப்பதாகும். இவ்வகையில் பார்த்தால் தொழிலாளர் கூட்டத்தின் அளவானது முற்றிலும் நிர்ணயமாகிவிட்ட ஒன்றல்ல; உண்மையில் நாட்டின் மக்கள்தொகை பெருகும்போது தொழிலாளர் கூட்டத்தின் அளவும் பெருகுவதாயிருக்கும். அதுபோன்றே தொழிலாளரின் உற்பத்தித் திறனும், அதாவது, பண்டங்களையும் பணிகளையும் உற்பத்திசெய்யக்கூடிய ஆற்றல்நிலையும் ஒரேயளவாகவேயிருப்பதில்லை; சமூகத்தில், கல்வியும் தொழிற்பயிற்சியும் உயர உயர இந்த உற்பத்தித்திறனும் உயர்ந்துவருகின்றது.

மக்கள் தொகை: மக்கள்தொகையையும் அதில் தொழிலாளர் வீதத்தையும்பற்றி ஒருண்மையை இங்குப் புரிந்துகொள்வது அவசியம். ஒரு நாட்டின் தொழிலாளர்தொகையானது அந்நாட்டு மக்கள்தொகையில் ஒரு குறிப்பிட்ட வீதமாகும் என்று எண்ணுவது சரியல்ல. எந்நாட்டிலும் மக்கள்தொகையில் ஒரு பகுதியினர் உழைக்கமுடியாத வயோதிகர்களாகவோ உழைக்கக்கூடாச் சிறுர்களாகவோ அல்லது ஊதியம்பெறும் வேலை தேடாது, தங்கள் வீட்டு வேலைகளிலும் மற்றச் சொந்தக் கடமைகளிலுமே ஈடுபட்டுள்ளவராகவோ இருப்பர். நாட்டின் மொத்த மக்கள்தொகையில் இப்பகுதியினரின் வீதமானது காலத்திற்குக்காலம் மாறுபடுவதாயிருக்கும். இத்தகைய மாறுபாட்டிற்கு ஒரு நடைமுறை எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டனின்(ஐக்கிய நாட்டின்) நிலையை விவரிக்கலாம். அந்நாட்டில் 15-64 வயதுக்குட்பட்டவர்களின் வீதம் 1871ஆம் ஆண்டில் மொத்த மக்கள்தொகையில் 59 சதவீதமாக இருந்தது. இவ்வீதமானது 1939-ல் 69 சதவீதமாக அதிகரித்துவிட்டிருந்தது. பின்னர் இது 65 சதவீதமாக வீழ்ந்துவிட்டது. இதிலிருந்து விளங்குவது என்னவெனின் உழைக்கக்கூடிய வயதினரின் தொகையானது உழைக்கக்கூடாத வயதுத் தொகுதியினரின் எண்ணிக்கையுடன் ஒப்பிட்டுப்பார்க்கும்போது, காலத்திற்குக்காலம் மேலும்கீழுமாக மாறுபட்டே வந்திருக்கின்றது. மொத்த மக்கள்தொகையில் உழைக்கக்கூடிய வயதுடையோரின் வீதமானது, அந்நாட்டின் பிறப்புவீதப் போக்கினுல் (trend in the birth rate) பெரிதும் நிர்ணயிக்கப்பட்டு வந்திருக்கின்றது என்பது பரிசீலனையால் விளங்குவதாகும். இப்பிறப்புவீதம் 1870-ல் அந்நாட்டில் 1000-க்கு 35 ஆக இருந்தது. 1930-ல் 1000-க்கு சுமார் 15 ஆக வீழ்ந்திருந்தது. இதனுல், மக்கள்தொகை மொத்தத்தில் பாலகரின் வீதம் பெருமளவு குறைந்துவிட்டது. இவ்வகையில் மற்றொரு முக்கியமான நிகழ்ச்சி மக்களின் சராசரி ஆயுட்காலம் நீடித்தது ஆகும். 1870-ல் ஒவ்வொரு ஆங்கிலேயனுக்கும் பிறப்பின்போது அவனுடைய ஆயுள் எதிர்பார்ப்பு (expectation of life) 40 ஆண்டுகளென மதிப்பிடப்பட்டது. ஆனுல், இன்றோ அவன் சராசரி ஆயுள் எதிர்பார்ப்பு 66

ஆண்டுகளென உயர்ந்துவிட்டது. ஆயுட்காலத்தில் ஏற்பட்டுள்ள இவ்வுயர்வு வரவர மக்கள்தொகையில் வயோதிகரின் வீதத்தை அதிகரிக்கச்செய்துவிட்டது. தவிரவும், மூன்ருவது ஒரு காரணியாலும் மக்கள்தொகையில் உழைக்கும் வயதினரின் வீதம் மாறக் கூடும். மக்கள் வெளிநாட்டிற்கேகுவதாலும் (emigration) அல்லது வெளியிலிருந்து வந்து குடிபுகுவதாலும் (immigration) நாட்டின் மக்கள்தொகையினரின் வயதுவாரி வீதம் முக்கிய மாறுதல்களுக்குள்ளாகலாம். இதற்குக் காரணம் புதிதாக நாடுபுகுவோரின் (migrants) தொகையில் உழைக்கும் வயதுடைய ஆண்பெண்களின் வீதம் சாதாரணமாகவே மிக உயர்ந்ததாயிருக்கும் என்பதேயாகும். எடுத்துக்காட்டாக, பிரிட்டனில் நிகழ்ந்த மக்கள்வெளியேற்றத்தின் உச்சத்தில் இம்மக்களில் ஏறத்தாழப் பாதிப்பேர்கள் 20-35 வயதுக்குட்பட்டவராகவே இருந்தனர். இவ்வெளியேற்றத்தின் விளைவாக அந்நாட்டில் உழைக்கக்கூடிய வயதினரின் வீதம் குறைந்துபடும் போக்கு காணப்பட்டது.

மேற்கூறிய நிகழ்ச்சிகளின் முக்கியத்துவம் வளர்ச்சிபெற்ற நாடுகளைவிட வளர்ச்சிக் குறைவான நாடுகளுக்குத்தான் மிகையாகும். காரணம் வளர்ச்சிகுன்றிய நாடுகளில் தொழிலாளர்களின் உழைப்புஆயுள் மற்ற நாடுகளிலுள்ளதைவிடக் குறைவானதாகவேயிருக்கும். ஆயுட்காலம் உதாரணமாக 30-லிருந்து 45ஆக அதிகரிக்குமேயாயின், அதுவும் இவ்வுயர்வானது உழைக்கும் பருவம் அடைந்தோரின் இறப்புக் குறைவால் விளைவதாயின், இந்நிகழ்ச்சியொன்றே நடைமுறையில் மக்களின் உழைப்பாயுளை இரட்டிக்கக்கூடியதாயிருக்கும். இன்னும் நோய், உடல் நலக் குறைவு முதலியவை இல்லாதிருக்குமேயாகில், தொழிலாளர் கூட்டத்தின் உண்மையளவு மேலும் உயர்வாயிருக்கும். இதற்குப் பதிலாக வயதுசென்றவர்களின் இறப்புவீதக் குறைவின் காரணமாக மக்களின் ஆயுள்எதிர்பார்ப்பு 65லிருந்து 75ஆக உயருமாயின், உழைக்கக்கூடிய தொழிலாளர் கூட்டத்தின் அளவில் இதனுல் அதிக மாறுதலேதும் ஏற்படுவது சாத்தியமில்லை. ஆயினும், நடைமுறையில் தொழில்முன்னேற்றநாடுகளுக்கும் அம் முன்னேற்றங் குறைந்த நாடுகளுக்குமிடையே இத்தகையதொரு நேர்மாருன அனுபவம் நிகழ்ந்ததில்லை என்பதைக் குறிப்பிட வேண்டும். உண்மையில் பார்த்தால் 55–60 வயதுக்கு மேற்பட்டவரிடையே ஆயுள்காலத்தை உயர்த்தும்படியாக வைத்திய அறிவியல் பல்லாண்டுகளாக ஏதும் சாதித்துவிடவில்லை. ஆனுல், தொழிலாளர்களின் சராசரி உழைப்பாயுளில் இவ்வியலால் விளைந்துள்ள நீடிப்பானது தொழில்முன்னேற்ற நாடுகளில் எல்லாம் உழைக்கக்கூடிய தொழிலாளரின் தொகையைத் தொடர்ந்து

பெருகச் செய்துகொண்டு வருகின்றது; அதே சமயத்தில் வளர்ச்சி குன்றிய நாடுகளின் மாபெரும் பொதுச் சுகாதார சாதனைகள் பெரும்பாலும் அந்நாடுகளில் குழந்தைகள், சிறுர்களின் இறப்புவீதத்தைத் தான் குறைத்துள்ளன. இதன் உடனடியான விளைவாக அந்நாடுகளின் உழைக்கும் மக்கள்தொகையினருக்கு, அவர்களைச் சார்ந்து வாழும் (உழையா) மக்களின் எண்ணிக்கை கொள்ளும் வீதமானது உயர்ந்திருக்கின்றதேயன்றிக் குறைந்திருப்பதாகக் காணேம்.

வேலை வழக்கங்கள் (working habits): மக்களின் வேலை வழக்கங்களிலேற்படும் மாறுதல்களும் நாட்டின் தொழிலாளர்தொகையின் அளவைப் பாதிப்பதாயிருக்கின்றது என்பதைக் குறிப்பிட வேண்டும். உதாரணமாக, (கிரேட்) பிரிட்டனின் உழைப்பாளி மக்களின் தொகை இரண்டாவது உலகப்போரின்போது வெகுவாக அதிகரித்ததின் விதத்தைக் கூறலாம். இத்தொகையானது (படைத்துறைப் பணியாளர்களையும் வேலை கிடைக்காதோரென்று பதிவுசெய்யப்பட்டவரையும் சேர்த்து) 1939ஆம் ஆண்டில் 19·8 மில்லியன்களாயிருந்தது. ஆனுல், 1943ஆம் ஆண்டிற்குள் இத்தொகை 22·3 மில்லியன்களாக வளர்ந்துவிட்டிருந்தது. இப்பெருக்கத்தில் பெரும்பகுதி, முன்னர்க் குடும்பக் கடமைகளைமட்டும் செய்வதில் ஈடுபட்டிருந்த பெண்களில் 2 மில்லியன் பேர்களுக்கு மேல் புதிதாக ஊதியந்தரும் வேலைகளில் அமர்ந்ததாலேற்பட்டதேயாகும். இதுபோன்றே பின்னர் 1948-க்கும் 1957-க்குமிடையே பிரிட்டிஷ் உழைப்பாளி மக்கள்தொகையில் 1·4 மில்லியன் அளவுக்கு ஒரு கூடுதலேற்பட்டது. உழைக்கும் வயதுடையோரின் எண்ணிக்கையில் அதுபோது எவ்வித மாறுதலும் ஏற்பட்டிருக்கவில்லையாதலான், இந்தக் கூடுதலானது வேறு ஒரு காரணத்தால் ஏற்பட்டதேயாகும். அதாவது அதுசமயம், மணமான பெண்கள் புதிதாகவோ அல்லது மறுமுறையாகவோ வேலைகளில் அமர்ந்து கொண்டனர். மேலும், வயதான தொழிலாளர்கள் பலர் தொழில்களிலிருந்து ஓய்வுபெறவேண்டிய காலம் ஒத்திப்போடப்பட்டதும் இக்கூடுதலுக்குக் காரணமாகும். இவ்விருவகை மாறுதல்களும் நிகழ்வதற்கு ஒரு தக்க சூழ்நிலை அதுபோது தோன்றியிருந்தது என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். அக்காலத்தில் தொழிலாளர் பற்றுக்குறை மிகவும் தீவிரமாயிருந்ததுடன், வேலைக்கமர்ந்து கொள்வதற்கும் நிறைய வாய்ப்புகள் கிடைத்தன. வேலை கிடைப்பது மிகவும் கடினமாகிவிட்டால், இதற்கு மாருன வகையில் மாறுதல்கள் ஏற்படக்கூடும். அதாவது வயதான தொழிலாளர்கள் முன்னரே ஓய்வுபெற்றுவிடுவர்; மணமான பெண்களும் வேலை வேண்டிச் செல்லமாட்டார்.

வேலை நேரம் (working hours): உழைப்பின் தொகைக்கு நெகிழ்ச்சியூட்டக்கூடிய மற்றொரு மாறுதல் வகையையும் இங்குக் கூறவேண்டும். அதுதான் வேலைநேரத்தின் அல்லது வேலை மணிநேரத்தின் மாறுதலாகும். 19ஆம் நூற்றாண்டில் இவ்வேலை மணிநேரம் பொதுவாக வாரத்திற்கு 60 மணிகளுக்கும் உயர்வாயிருந்தது. இது அடிக்கடி 66 மணிகளோ அல்லது அதற்கும் கூடுதலாகவோ கூட இருந்தது. ஆனால், அதன்பின் இந்நேரம் தொடர்ந்து குறைந்துவந்திருக்கிறது. 1913-ல் இது 54 மணிகளாகக் குறைந்துவிட்டது; 1939ஆம் ஆண்டிற்குள் இவ் வேலைநேரம் பெரும்பாலும் வாரத்திற்கு 48 மணிகளுக்கு வீழ்ந்துவிட்டது; சிலசமயம் இதற்கும் குறைவாக்கப்பட்டுவிட்டது. இரண்டாம் உலகப் போரின்போது, வாரத்தின் வேலைமணிநேரம் வெளிப்படையில் நீடிக்கப்படவில்லையாயினும், உண்மையில் உழைத்தநேரம் மெதுவாக அதிகரித்தது. இது மிகைநேர விருப்ப உழைப்பு ஏற்பாட்டினால் (overtime) நிகழ்ந்ததாகும். போர் முடிந்த பின்னருங்கூட இம் மிகைநேர விருப்ப உழைப்பு வழக்கமானது, முறையாகித் தொடர்ந்தது. போருக்குப் பிந்தியகாலத்தில் வார வேலைமணிநேரம் 44 மணிகளாகப் பெயரளவில் சுருக்கப்பட்டதாயினும், சராசரித் தொழிலாளி உழைக்கும் வார நேரம் (மிகைநேர உழைப்பையும் சேர்த்து) பெரும்பாலான தொழில்களில் போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளிலிருந்ததுபோலவே ஏறத்தாழ இருந்துவந்தது. மற்றொருபுறத்தில், தொழிலாளர்களுக்கு ஊதியத்துடன் விடுமுறை நாட்கள் அளிக்கும் பழக்கம் அதிகமாகிவிட்டது; தவிரவும் ஆண்டின் விடுமுறைக்காலமும் அதிகரித்துள்ளமையால், ஆண்டின் மனித உழைப்பு-மணிகள் (man-hours) சிறிது குறைந்தேவிட்டன.

உழைப்பின் அளவை நிர்ணயிக்கும் மேற்கூறிய காரணிகள் யாவுமே நீண்டகாலத்தில் மக்கள்தொகை வளர்ச்சிக்கு உட்பட்டவையேயாகும். மக்கள்தொகை வளர்ச்சி மிக விரைவாய் நிகழும்போது அல்லது ஏற்கெனவேயே அதிக மக்கள்தொகையால் (over-population) அவதிப்படும் நாடுகளில் இவ்வளர்ச்சி நிகழும்போதே மக்கள்தொகை வளர்ச்சியின் முக்கியத்துவம் மிகத் தெளிவாகத் தோன்றுவதாயிருக்கும். ஆயினும், மக்கள்தொகை மாறுது நிலையாகவிருக்கும்போதும் அஃது ஏன் நிலையாயிருக்கின்றது என்று விளக்கவேண்டியது அவசியப்படும். அதுபோன்றே அமித மக்கள்தொகையின் அறிகுறிகள் இல்லாதபோதும், ஒரு நாடு அமித மக்கள்தொகை உடையதா அல்லவா என்பதை எவ்வாறு தீர்மானித்துக்கொள்ளவியலும் என்று ஆராய்வதும் அவசியமாகும். இத்துறைபற்றிய விவாதம் மிகவும் கருத்து வேறுபாட்டிற்குரியதாகும். மேலும், இத்துறையில் ஒருகாலத்தில்

வழக்கமாக ஏற்கப்பட்ட சில முடிவுகள் பின்னர்த் தவருனவை யென நிரூபிக்கப்பட்டுவிட்டன. ஆனுலும், மக்கள் தொகை வளர்ச்சியால் எழுகின்ற பிரச்சினைகளைப் புறக்கணிப்பதோ, மக்கள் தொகையைப் பொருளாதாரச் சக்திகளின் இயக்கத்தால் பாதிக்கப் படாத ஒன்றெனக் கருதுவதோ சாத்தியமாகாது; மக்கள்தொகை வளர்ச்சி சக்திகளும் பொருளாதாரச் சக்திகளும் ஒன்றையொன்று பாதிக்கக்கூடியவை என்பதை மறுக்கவியலாது. இவ்வாறு பொரு ளாதார வளர்ச்சியின்பேரில் மக்கள் தொகைப் பெருக்கத்திற்கிருக் கும் ஆற்றல் மிகவும் முக்கியத்துவமுடையதாகும்.

மால்தூஸியன் கோட்பாடு (The Malthusian theory)

டி. ஆர். மால்தூஸ் என்ற கிறிஸ்தவ குரு எழுதிய 'மக்கள் தொகைபற்றிய கட்டுரை'யின் (Essay on Population) முதற் பதிப்பு 1798ஆம் ஆண்டில் வெளிவந்தது. முதல்மக்கள் தொகைபற்றிய எண்ணம் யாவும் அன்னரின் கருத்துகளாலேயே பெருமளவு பாதிக்கப்பட்டிருந்தன. மக்கள் தொகையில் மாற்றங் கள் எவ்வாறு ஏற்படுகின்றன என்பதை விளக்குதற்கு முதன்முத லாகச் செய்யப்பட்ட அறிவியல்சார்ந்த முயற்சி இதுவேயாகும். அவருடைய அச்சங்களிலும் முற்கூற்றுகளிலும் (அல்லது யூகங் கள்) சில, பின்னர்த் தவறென்று நிரூபிக்கப்பட்டிருப்பினும், அவர் ஆராய்ந்ததொரு சமூக சூழ்நிலைக்கு இணையான சூழ்நிலைகள் இன்றுகூட நவீன உலகில் காணப்படுவதாகும். மால்தூஸ் தன் கட்டுரையை எழுதிய காலம், அதற்கு முன்புவரை மெதுவாக வளர்ந்துவந்த மக்கள்தொகை, திடீரென ஒரு வளர்ச்சியுற்றிருந்த காலம். இப்பெருவளர்ச்சி விளைவதற்குப் பெரிதும் காரணமாயிருந் தது மக்களின் உடல்நலமுறையில் ஏற்பட்டிருந்த முன்னேற்றங் களும், வைத்திய அறிவியல் வளர்ச்சியும், மேலும் ஓரளவு நல்லுண வும் சேர்ந்து விளைவித்திருந்த இறப்புவீதக் குறைவேயாகும். ஆயினும், மால்தூசுக்கு இந்நிலை சிறிது வேருகக் காணப்பட்டது. மக்கள்தொகையின் இப் பெருவளர்ச்சிக்குக் காரணங்களாக அவர் இளமை மணங்களையும் உயர்பிறப்பு வீதத்தையுமே மிகவும் வற் புறுத்தும் எண்ணமுடையவராயிருந்தார். அவருடைய கருத்தில், பிறப்பு வீதத்துக்கும் இறப்புவீதத்துக்குமிடையே எவ்வாறு சம நிலையைப் பாதுகாப்பது என்பதே அடிப்படை முக்கியத்துவம் வாய்ந்த பிரச்சினையாகும். மேலும் இவ்விரு வீதங்களுக்குமிடையே ஏற்றத்தாழ்வு ஏற்பட்டு, அதனல் மக்கள் தொகை வளரத் தொடங்கிவிட்டாலோ, வீழத் தொடங்கினலோ எவ்வாறு மறுபடி யும் சமநிலையை நிறுவுவது என்பதும் அவர் எண்ணிய அடிப் படையான பிரச்சினையாகும்.

மால்தூஸ் காலத்திற்குப்பின் நிகழ்ந்துள்ள ஆராய்ச்சிகளின் உதவியால், அவர் கண்டதைவிடத் தெளிவானதொரு இயலுருத் தோற்றத்தில் நாம் இப்பிரச்சினையை இன்று காணமுடிகிறது. எப்படியென்றால், 18ஆம் நூற்றாண்டுவரையுள்ள மனித வரலாற்றின் போக்கைச் சித்திரிக்கும் ஆதாரம் வெளிப்படுத்தும் உண்மைக்கும் அதற்குப் பிந்தியகால வரலாற்றில் காணும் உண்மைக்கும் இடையே தோன்றும் வியக்கத்தக்க வேறுபாட்டை நாம் உணர்வதுபோல் மால்தூஸ் உணர்ந்திருக்க இயலாது. இதற்கு முந்திய நூற்றாண்டுகளிலெல்லாம் மக்கள்தொகை திகைப்பூட்டுமளவுக்கு மாறுநிலையுடையதொன்றாகவே இருந்தது. கிறிஸ்துவ சகாப்தத்தின் ஆரம்பத்துக்கும் 17ஆம் நூற்றாண்டின் நடுவிற்கும் இடையிலுள்ள நெடுங்காலத்தில் உலகத்தின் மக்கள்தொகை இரட்டித்ததேயன்றி, விரைவான வளர்ச்சியேதும் பெற்றுவிடவில்லையென்று மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. இதன்படி பார்த்தால் அந்நூற்றாண்டுகளில் வளர்ச்சி வீதமானது நூற்றாண்டுக்கு 5 சதவீதத்துக்குமேல் இருக்கவில்லையென்று விளங்கும். இம்மதிப்பீடுகள் மிகவும் ஊகக் கணிப்பானது என்பதும், மக்கள்தொகை வளர்ச்சி வீதமானது நாட்டிற்கு நாடும், நூற்றாண்டுக்கு நூற்றாண்டும் வேறுபட்டது என்பதும் உண்மையே. ஆயினும், நவீன நூற்றாண்டுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்த்தால் பழைய நூற்றாண்டுகளின் மாறுநிலைபற்றிய கருத்துத் துணிவு மிகவும் சரியானதாகவே தோன்றும். இத்துணிவெண்ணத்தின் (presumption) நியாயத்தை நிரூபிப்பது எளிது. கடந்த நூற்றாண்டில் பெரும்பாலான மேற்கத்திய நாடுகளின் மக்கள்தொகையில் பத்தாண்டுக் காலத்திற்கொருமுறை காணும் வளர்ச்சிவீதமான 10–20 சதவீதத்தை அடிப்படையாகக்கொண்டு, பின்னோக்கிப் பழங்கால மக்கள்தொகையைக் கணித்துச்சென்று பார்த்தால், பழைய நூற்றாண்டுகளின் வளர்ச்சிவீதம்பற்றி நாம் கொண்ட துணிவு முற்றிலும் பொருத்தமென்பது விளங்கும்.[1] ஆகவே, முந்திய நூற்றாண்டுகள் முழுவதிலுமே பிறப்பு இறப்பு வீதங்களுக்கிடையே ஏதாகிலும் இடைவெளி இருந்திருந்தால் அது அநேகமாக மிகவும் அற்பமாக இருந்திருக்கவேண்டும்; அல்லது எங்கோ எப்போதோ நிகழ்வதாக இருந்திருக்கும். மேலும், வாழ்க்கை நிலைமைகளும் மக்கள்தொகை தொடர்ந்து மாற்றமடையாதிருக்கும்படி சாதகமாக அமைந்திருக்கவேண்டும். பெரும்பாலான நாடுகளில் இறப்பு பிறப்பு வீதங்கள் அண்மைக்காலம்வரை பெருமளவு மாறுபடாமலே

1 பத்தாண்டு ஒன்றுக்கு 10 சதவீதமான ஒரு வளர்ச்சி வீதத்தைக் கொள்வோமாயின், அஃது இரண்டு நூற்றாண்டுக்குள் ஒரு மக்கள் சமுகத்தை ஏழு மடங்காகப் பெருக்கிவிடப்போதுமானதாகும். அதுவே, நான்கு நூற்றாண்டுகளில் மக்கள் தொகையை 45 மடங்காகப் பெருக்கிவிடும்; ஓராயிரம் ஆண்டுகளில் அதை 13,500 மடங்காகப் பெருக்கிவிடும்.

இருந்திருக்கும். தொழில்மேவிய நவீன நாடுகளின் நிலைமைகளைக் கொண்டு பார்ப்பின், அக்கால இறப்பு பிறப்பு வீதங்கள் மிகவும் உயர்வானவையாகவே இருந்தன. தவிரவும், ஆயுள் எதிர்பார்ப்புக் காலமும் மிகவும் குறைவானதாகவே இருந்தது. பிறந்த குழந்தைகளில் பாதி, உண்மையில் குழவிப் பருவத்திலேயே இறந்தன. முதுமைவரை பிழைத்திருந்தவர்களும் நோய், பஞ்சம், போர் போன்ற இடர்களுக்குள்ளாகவேண்டியிருந்தது.

இயற்கையின் உறுதித் தடைகள் (Positive checks)

மால்தூஸ் மக்கள்தொகையின் வளர்ச்சிக்கு மூன்று 'உறுதித் தடைகள்' இயற்கையில் உள்ளதென்று குறிப்பிட்டார். அவை நோய், பஞ்சம், போர் என்ற நிகழ்ச்சிகளாகும். இவற்றின் விளைவாகவே இறப்புவீதம் குறையாது உயர்ந்துநின்று மக்கள் தொகையின் வளர்ச்சி உறுதியாகக் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றது. இவற்றிற்குத் துணையாகநின்று, மக்கள்தொகை வளர்ச்சியை மட்டுப்படுத்த உதவக்கூடியவைதாம் 'காப்புத் தடைகள்' (Preventive checks) ஆகும். இவை பிறப்புவீதத்தை மட்டுப் படுத்தும்வகையில் கையாளப்படுவனவாகும். அவையாவன: கருவளக்குறைவான முதுமைப்பருவம் வரும்வரை மக்கள் மணங் கொள்ளாது காலந்தாழ்த்திப்போடுதல், மணமானதும் தன் விருப்பமாகவே கருத்தடையைக் கடைப்பிடித்தல். மால்தூஸின் வாதத்தின் சாரம் யாதெனின், மக்கள்தொகையின் வளர்ச்சியானது பிறப்புவீதக் குறைப்பின்மூலம் கட்டுப்படுத்தப்படவில்லையாயின், அது கட்டாயமாய் உடனடியாகவோ, சிறிது காலத்திற்குப் பின்போ நோய், பஞ்சம், போர் என்பனவற்றால் விளைவிக்கப்படும் உயர்வான இறப்பு வீதத்தால் கட்டுப்படுத்தப்பட்டுவிடும். மக்கள் தொகை வளர்ச்சி வீதத்திற்கேற்றாற்போலவே உணவு உற்பத்தி வளர்ச்சியடையத் தவறுவதாலேயே இவ்வியற்கைத் தடைகள் வந்துறும். ஆகவே, காப்புத் தடைகளைப் பயன்படுத்தி, மனித சமூகம் தன் எண்ணிக்கையை மட்டுப்படுத்திக்கொண்டால்தான் உணவுப் பஞ்சம் ஏற்படுவதிலிருந்து தன்னைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளவியலும்.

மால்தூஸின் ஆராய்ச்சி மிகவும் பொருத்தமானதொரு சமயத்தில் நிகழ்ந்ததாகும். அதுவரை வழக்கமாகப் பிறப்புகளுக்கும் இறப்புகளுக்குமிடையே நிலவிவந்த ஒரு சமநிலையானது அப்போது தெளிவாகக் கெட்டிருந்தது. மேலும், கெட்டிருந்த சமநிலை மறுபடியும் எவ்வாறு நிலைநிறுத்தப்படும் என்பதை யாருமே முன்னறியமுடியவில்லை. சிலர் இச்சமநிலைக்கோடு இரவலர் சட்டங்களினாலேயே விளைந்ததெனக் குறைகூறினர். இரவலர்

சட்டங்கள் இளமை மணங்களை ஊக்குவித்துக் குழந்தைகளை அதிக மாகப் பெறுதற்குத் தூண்டுதலாக அமைந்தன. இத்தகைய கருத்து களைக்கொண்டிருந்தோர்க்கெல்லாம் மால்தூசின் வாதங்கள் மிக வும் சாதகமாக அமைந்தன. இனி வரக்கூடிய அல்லல்களைச் சுட்டிக்காட்டியதுடன், மக்கள் தங்கள் கொள்கையில் ஒரு மாறு பாடு செய்துகொண்டால் பழைய சமநிலை மீண்டுவிடும் என்றும் மால் தூஸ் உணர்த்தியமை இவர்களுக்கு மிகவும் ஏற்றதாயிருந்தது. ஆனால், இரவலர் சட்டங்களுக்கெதிராகக் கூறப்பட்ட இவ்விளைவு களுக்கு உண்மையில் அவை காரணமாகுமா என்பது மிகவும் ஐயப்பாட்டிற்குரியதாகும்.

உண்மை யாதெனின், ஏழைகளுக்குப் பிறந்த குழந்தைகள் பெருவாரியாக இறந்தபோது ஏழைகளின் மிகைபட்ட கருவளம் குறித்துக் கவலை காட்டாதவர்கள், அக்குழந்தைகள் இரவலர் சட் டத்தின் பயனாக இறவாமல் வாழத்தொடங்கியபோது, அவ்வேழை களின் கருவளத்தை எண்ணி மிக்க குறைகூறவாரம்பித்திருக்கலா மென்றே தோன்றுகிறது. இவ்வகையில் தங்கள் கண்டனத்திற்கு ஆதாரமாக, அவசரப்பட்டு மணம்புரிந்து, இரவலர் பிண்டங்களை நம்பி வாழநேரிட்ட தம்பதிகளின் எடுத்துக்காட்டுகள் பலவற்றை அவர்கள் காட்டமுடிந்தது என்பது உண்மையே. ஆயினும், உண்மை எதுவென்றால், 18ஆம் நூற்றுண்டில் பொதுவாகக் காணப்பட்ட மக்கள்தொகையின் விரைவான வளர்ச்சியில் மிகவும் முக்கியமான பங்கு வகித்த காரணி இறப்பு வீதத்திலேற்பட்ட திடீர் வீழ்ச்சியேயாகும் என்பதாம்.

கருவளத்தின் வீழ்ச்சி (The fall in fertility)

மேற்கூறிய இறப்புவீத வீழ்ச்சிக்குப் பின்னர் சிறிதுகாலம் சென்றதும் பிறப்புவீதத்திலும் ஒரு வீழ்ச்சி நிகழ்ந்தது. இப்போக்கு பிரிட்டனில் 1870ல் தொடங்கியது. கருவள வயது வட்டத்தில் சராசரி மணமான பெண் ஒருத்திக்குப் பிறக்கும் குழந்தைகளின் எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் கருவளத்தை அளப்பதாயின், மேற்குறிப்பிட்ட கருவள (பிறப்பு வீத) வீழ்ச்சியானது அந்நூற்றுண் டின் 50 ஆண்டுகளிலேயே கீழ்நோக்கிச் செல்லவாரம்பித்து விட்டது என்பதற்குத் தக்க ஆதாரமிருக்கின்றது. பிரிட்டனைவிட 18ஆம் நூற்றுண்டில் மிக உயர்வான பிறப்புவீதத்தைக்கொண்டி ருந்த (1000-க்கு 50 பிறப்புவீதம் அல்லது சராசரியாக மணம் ஒன்றிற்கு 8 குழந்தைகள்வீதம்) அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில், கரு வள வீழ்ச்சி 1850-க்கு முன்பே தொடங்கிவிட்டதெனக்கூறலாம்.[1]

1 W. H. Grabill, C. V. Kiser and P. K. Whelpton, The Fertility of American Women (New York, 1958) pp. 5, 17.

இப்பிறப்புவீத வீழ்ச்சியானது 1930ஆம் ஆண்டு வரை, தொடர்ந்து நிகழ்ந்தது. அச் சமயம் பிரிட்டனில் இவ்வீதம் 1000-க்கு 15 வரை வீழ்ந்திருந்தது. அதுபோது சில ஆண்டுகளுக்கு அமெரிக்கா வில் இவ்வீதம் 1000-க்கு 20-க்கும் குறைவாகவேயிருந்தது. இது முந்திய நூற்றுண்டுகளில் வழக்கமாய் நிலவிய வீதத்தில் பாதிக்கும் குறைவானதாயிருந்தமையால், ஏதோ பிறப்பு இறப்பு வீதங்களுக்கிடையே சமநிலை மீண்டுவிட்டதெனவே பார்ப் போருக்குத் தோன்றியது. இதிலிருந்து 10 அல்லது 20 ஆண்டு களுக்குள் பிரிட்டனிலும், மற்ற நாடுகளிலும் மக்கள்தொகை வீழ்ந்துவருகின்றது என்ற பேச்சு எழுந்தது. இருப்பினும், தொடர்ந்து நெடுங்காலம் பிறப்பு வீதத்தில் நிகழ்ந்துவந்த வீழ்ச்சி யானது கடைசியாக முடிவுற்றது. அதுமட்டுமன்றிச் சிறிது மேல்நோக்கியும் எழுந்தது. அதேசமயத்தில் இறப்பு வீதமானது தன் கீழ்நோக்கிய போக்கையே தொடர்ந்தது எனக் கூற வேண்டும்.

மேற்கூறியபடி இறப்பு வீதத்தின் வீழ்ச்சியைவிடப் பிறப்பு வீதத்தின் வீழ்ச்சி குறைவாயிருந்தமையால்தான் மக்கள்தொகை அதிகரிப்பு விளைந்தது. 1750-க்கும் 1950-க்கும் இடையிலுள்ள இருநூற்றுண்டுக் காலத்திற்குள் பிரிட்டனுடைய மக்கள்தொகை 7மடங்கு பெருகிவிட்டது. இக்காலம் முழுவதிலுமே, 10 ஆண்டுக் காலத்திற்கு 10 சதவீதமாக அம்மக்கள்தொகை தொடர்ந்து சீரானமுறையில் வளர்ந்தது. மற்ற நாடுகளில் இவ்வளர்ச்சி இன்னும் விரைவான வீதத்தில் நிகழ்ந்தது என்பதற்கு ஆதாரம் இருக்கின்றது. எடுத்துக்காட்டாக, வடஅமெரிக்காவின் மக்கள் தொகையானது 1750ஆம் ஆண்டில் ஏறத்தாழ 1 மில்லியனுக இருந்தது. 1950ஆம் ஆண்டிற்குள் 165 மில்லியனுகப் பெருகி யிருந்தது. லத்தீன் அமெரிக்காவிலும் இத்தொகை 10 மில்லியனி லிருந்து 162 மில்லியனுக வளர்ந்துவிட்டது எனத் தெரிகிறது. ஆனல், இங்கு ஒன்றை நினைவில் கொள்ளவேண்டும். இங்கெல் லாம் நிகழ்ந்த மக்கள்தொகைவளர்ச்சியின் உயர்வீதங்கள் எந்த அளவுக்கு இறப்பைவிடப் பிறப்பு மிகுதியினுல் விளைந்தனவோ, அதே அளவுக்கு அவை ஐரோப்பாவிலிருந்து இந்நாடுகளைநோக்கி வந்த மக்களின் குடியேற்றத்தாலும் நிகழ்ந்தவையாகும் என்ப தைத் தெளிவுபடுத்தவேண்டும். அமெரிக்க-ஐக்கிய நாட்டிற்குள் மட்டுமே 1930-க்கு முந்திய அறுபது ஆண்டுகளில் 30 மில்லியன் மக்கள் இவ்வாறு குடியேறியிருந்தனர்.

அட்டவணை 1

மண்டலவாரியாக உலக மக்கள் தொகையின் மதிப்பு 1650 - 1950

(மில்லியன்களில்)

ஆண்டு	ஐரோப்பா (சோவியத் ரஷ்யாவையும்சேர்த்து)	வட அமெரிக்கா	தென் அமெரிக்கா	ஓசியானியா	ஆசியா	ஆப்பிரிக்கா	உலக மொத்தம்
1650	100	1	7	2	260	100	470
1750	145	1	10	2	435	100	693
1850	275	25	33	2	655	100	1,090
1950	595	165	162	13	1,270	200	2,405

ஆதாரம்: 'Population, Income and Capital' என்ற கட்டுரையில் Economic Progress, W. F. Will Cox, The United Nations in S. Kuznets என்ற இரு ஆதாரங்களிலிருந்தும் எடுத்தாண்டுள்ள மதிப்பீடுகளிலிருந்து முழுதாக்கப்பட்டது.

பிறப்புவீதத்தில் குறைவேற்படுத்திய காரணிகளைப்பற்றி அறிவதற்கு இம்மக்கள் சமூகங்களில் எழுந்துள்ள பிறப்புத் தோரணையை (Pattern of Birth) பரிசீலிப்பது உதவியாயிருக்கும். முப்பதாண்டுகளுக்குமுன் பெருவாரியாகக் காணப்பட்ட ஐந்து அல்லது ஆறு மக்களையுடைய பெருங்குடும்பங்கள் இன்று மிகவும் குறைந்து காணுகின்றன. அதேபோன்று குழந்தையற்ற அல்லது ஒரு குழந்தை மட்டுங்கொண்ட குடும்பங்களும் இன்று மிகவும் அருகியுள்ளன. பிரிட்டனில் பார்த்தால், கடந்த இருபது ஆண்டுக் காலத்தில் பிறப்பு வீதம் உயர்ந்தோ, தாழ்ந்தோ எவ்வாறிருப்பினும், பெருங்குடும்பங்களின் எண்ணிக்கைமட்டும் தொடர்ந்து குறைந்து வந்திருக்கின்றது என்பது விளங்கும். இன்று அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில் 'முற்றுப்பெற்ற' குடும்பங்களில் (Completed Families) ஐந்தில் மூன்றை எடுத்துக்கொள்வோமாயின் அவை இரண்டு, மூன்று, அல்லது நான்கு குழந்தைகள்கொண்டவையாகவேயிருக்கின்றன. ஆனால், 1920ஆம் ஆண்டில் இந்நாட்டில் இத்தகைய குடும்பங்களின் எண்ணிக்கையைவிடக் குழந்தையற்ற அல்லது ஒரு குழந்தைமட்டுங்கொண்ட 'முற்றுப்பெற்ற' குடும்பங்

களே பெருவாரியாகவிருந்தன. இம்மாற்றங்கள் நமக்கு ஒன்றைத் தெளிவுபடுத்துகின்றன. அதாவது, பிறப்புவீதத்தின் தற்காலப் போக்கின்பேரில் குடும்பக்கட்டுப்பாடும் (family-planning), குடும்பத்தின் உத்தம அளவு (optimum size) பற்றி மக்களின் நவீனக் கருத்தும் கொண்டுள்ள முக்கிய பங்கை இந்நிகழ்ச்சிகள் வெளிப்படுத்துவனவாகும். அப்படியாயின், குடும்பத்தின் உத்தம அளவு பற்றி மக்களின் கருத்தை மாறச்செய்வது எது என்று கேட்கலாம். இதற்குப் பதிலளிப்பதாயின் இதற்கென ஒரு தனிநூல் தேவைப்படும். காரணம், இதற்கு நாம் பல்வேறுதுறை நிகழ்ச்சிகளை ஆராய வேண்டியிருக்கும். குடும்ப வாழ்க்கையின்பேரில் தொழில்சார்ந்ததும், நகரப்பாங்கானதுமாகிய சமூகத்திஞல் ஏற்படக்கூடிய விளைவுகள், மற்றும் பெண்களின் சுதந்திரம் (emancipation of women), பொறிமயம்கொண்ட இல்லம் (mechanisation of the home), சொத்துபெறத் தூண்டும் உட்துடிப்புகளின் மாறுமுகம் (re-direction of acquisitive impulses), இன்னும் பல சூழ்நிலைகளையும் ஆராயவேண்டியிருக்கும். அத்துடன் இவை யாவற்றின் முக்கியத்துவமும் சமூகத்திற்குச் சமூகம் மாறுபடுமாதலால் அதையும் விளக்கவேண்டிவரும். இவ்வாறு ஒரு தனிஆராய்ச்சியில் நாம் இறங்கிஞலன்றி மேற்கூறிய விஞவிற்கு விடைபெற இயலாது.

பிறப்பு வீதத்தையும், இறப்பு வீதத்தையும் ஒன்றுக்கொன்று நெருங்கியதாக்கிய கருவி எதுவாயினும், நிச்சயமாய் அது மால்தூஸ் அஞ்சிய கருவியன்று என்று கூற இடமுண்டு. அவர் பயந்தது போன்று தொழில் மைய நாடுகளில் மக்கள்தொகையின் அமுக்கம் வரவர அதிகரித்துவரவில்லை என்பது தெளிவு. தவிரவும் வாழ்க்கைத் தரத்தில் வீழ்ச்சியோ, பழங்காலக் கேடுகளாகிய நோய், குறைவான ஊட்டம் (under-nourishment) இவற்றின் மீட்சியோ நிகழவில்லை. வாழ்க்கைத்தர மாறுதல்கள் மக்கள்தொகையை மட்டுப்படுத்தும் கருவியில் ஏதாவது இடம் வகித்தனவென்ருல் அது மால்தூஸ் எண்ணியதற்கு மாருக, பிறப்புவீதத்தின்பேரில் அவை ஏற்படுத்திய விளைவுகளாலேயேயன்றி, இறப்பு வீதத்தின்பேரில் அவை காட்டிய விளைவுகளாலல்ல என்பதை வலியுறுத்த வேண்டும். தங்கள் வாழ்க்கைத்தரத்தைப் பாதுகாக்கவோ, உயர்த்திக் கொள்ளவோ செய்யும் முயற்சியில் பல குடும்பங்கள் குழந்தைகளையும், உயர்நுகர்வு வாழ்க்கையையும் (higher consumption) ஒன்றுக்கொன்று நேரடிப்போட்டிகளாகவே கருதவேண்டியதாயிற்று. அவர்களின் இம்முயற்சியே பிறப்புவீதம் வீழ்வதற்குத் துணைபுரிந்தது எனக்கொள்ளவேண்டும். மற்ருென்றும் இங்கு உணர்தற்பாலது. கடந்த இரு நூற்றாண்டுகளில் விளைந்த மக்கள் தொகை அதிகரிப்பானது பெருந்தொகை உற்பத்தியில் ஏற்பட்டிருந்த

வளர்ச்சியைப் பலனற்றதாக்கிவிட்டதெனவும், இவ்வாறு மக்கள் தொகை அதிகரிப்பு ஏற்பட்டிராவிட்டால், பெருகிய உற்பத்தி குறைவான எண்ணிக்கையினரால் அனுபவிக்கப்பட்டு நலம் விளைந்திருக்குமெனவும், எண்ணுவதும் கூறுவதும் சரியாகாது. உண்மையில் பார்க்கப்போனால் உற்பத்தியிலேற்பட்டுள்ள மாபெரும் அதிகரிப்பில் ஒருபகுதி பொருளாதாரம் இயங்குகின்ற அளவையில் ஏற்பட்டுள்ள வளர்ச்சியினாலேயே விளைந்ததாகும் எனக் கொள்ள வேண்டும். பொருளாதார நடவடிக்கைகளின் அளவில் இவ்வாறு ஏற்பட்டுள்ள பெருவளர்ச்சிக்கு மக்கள்தொகையின் அதிகரிப்பு மிகமுக்கியமானதொரு துணையாயிருந்திருக்கின்றது என்றால் பொருந்தும்.

தொழில்மைய நாடுகளையன்றி, அவற்றிற்கு வெளியேயுள்ள நாடுகள் பலவற்றில் நிகழ்வனவற்றை நோக்கினால், இங்கெல்லாம் மால்தூஸின் அச்சங்கள் மிக உண்மையானவையெனத் தோன்றும். நவீன வைத்திய அறிவை முறையாகப் பயன்படுத்தி, மலேரியா மற்றும் பிற நோய்களை வேரறுத்ததன்பயனாகப் பொதுச் சுகாதாரநிலையில் இந்நாடுகளிலேற்பட்ட முன்னேற்றமானது முன்னர் அந்நாடுகளில் நிலவியிருந்த இறப்பு வீதங்களை இதுவரை கண்டிராத அளவுக்கு உடனடியாகக் குறைத்திருந்தது. இலங்கை போன்ற சில நாடுகளில் இவ்வகையில் 10 ஆண்டுகளுக்குள்ளேயே இறப்புவீதம் 50 சதவீதத்திற்குமேலாகக் குறைக்கப்பட்டுவிட்டது. குறைவளர்ச்சி (under-developed) நாடுகள் பலவற்றில் ஒரு குறுகிய காலத்திற்குள்ளாகவே இறப்பு வீதம் 1000-க்கு 20—25-லிருந்து 100-க்கு 10அல்லது இன்னும் குறைவான மட்டத்திற்கு வீழ்ந்துவிட்டது. இம்மிகக் குறைவான இறப்பு வீதத்தைத் தொடரச்செய்வதானது ஒவ்வொருவருமே 100 ஆண்டுகளுக்குமேல் உயிருடனிருந்தாலன்றி இயலாது என்பது யாவரும் உணரக்கூடியதே. இறப்பு வீதங்களில் இவ்வாறு விளைந்துள்ள திடீர் வீழ்ச்சியையொட்டி அதற்கு இணையாகப் பிறப்பு வீதங்களில் வீழ்ச்சியேதும் விளைந்துவிடவில்லை என்பது உண்மையாகும். உலகத்தின் பல பாகங்களில் பிறப்பு வீதங்கள் மக்கள்தொகையில் 1000-க்கு 40 அல்லது 50 ஆகவே இன்னும் இருந்துவருகின்றன. மேற்கத்திய நாடுகளில் தொழில்வளர்ச்சி நிகழ்ந்துகொண்டிருந்தபோது இறப்புவீதங்களின் வீழ்ச்சியைப் பின்பற்றிப் பிறப்பு வீதங்களும் வீழ்ச்சியடைந்ததுபோன்றே இங்கும் நிகழும் என்று எண்ணுவதற்குப் போதியஆதாரம் இன்னும் காணப்படவில்லையென்றே கூறவேண்டும். அதற்குள் இந்நாடுகளில் மக்கள்தொகை மிக்க விரைவாக வளர்ந்துகொண்டேயிருக்கின்றது—சில சமயங்களில் ஆண்டுக்கு 3 சதவீதத்துக்கும் அதிக

மாகவே வளர்கின்றது. இவ்வளர்ச்சிக்குத் தூண்டுதலளிப்பது வைத்திய வசதிகளின் முன்னேற்றங்களேயன்றிப் பொருளாதார முன்னேற்றங்களன்று என்பது தெளிவு. ஆகவே, இங்கெல்லாம் மனித சக்தி நிறைந்திருக்கிறதேயன்றி, அதற்குத் தகுந்த அளவில் நிலவளம், மூலதனவளம் போன்ற பிறவளங்கள் பெருகவில்லை. இந்நாடுகளிலுள்ள வளச்சாதன அடிப்படையை (resource-base) இன்னும் மிக்க விரைவாக விரிவடையச் செய்வதும், உபரியான மக்கள்தொகைக்கு வேண்டிய புதிய வேலை வாய்ப்புகளையும், அதிக உணவையும் பெற்றுக்கொள்வதும் சாத்தியமாகலாமெனினும், அந்நாடுகளில் சமநிலையொன்றை ஏற்படுத்திவிடுதற்கு இதனாலும் இயலாது. கருவளத்தைப் பயன்படுத்துவது குறித்து மக்கள்கொள்ளும் எண்ணங்களில் மாற்றமொன்று நிகழ்ந்தாலன்றி இச்சமநிலையை அடைவதியலாது எனலாம். காரணம், ஏதோ ஒரு நிலையில் பிறப்பு வீதங்கள் வீழ ஆரம்பித்தாலன்றி மக்கள்தொகை அதிகரிப்பின் அமுக்கம் (pressure of population) இறுதியில் தோன்றியே தீரும்.

இவ்விருதலைக்கொள்ளி முட்டுப்பாட்டைக் (dilemma) கண்ட பொருளாதார வல்லுநர் சிலர் இப்பிரச்சினைக்குத் தீர்வுகாணும் வழியுண்டென்று வாதஞ்செய்துள்ளனர். அதாவது, நாட்டின் பண்ட உற்பத்தியை மக்கள்தொகை அதிகரிப்பைக்காட்டிலும் விரைவாக உயரும்படி செய்ய ஒரு தனிப்பெரும் முயற்சி மேற்கொள்ளப்படுமேயாகில், இதனால் விளையக்கூடிய வாழ்க்கைத்தர உயர்வானது, அது கடந்த காலத்தில் தூண்டியதுபோலவே இப்போதும் குடும்பத்தின் அளவை மட்டுப்படுத்திக்கொள்ள விழையுமாறு மக்களைத் தூண்டிவிடுவது உறுதியென்பது இவர்களின் கருத்து. உற்பத்தியை உயர்த்துவதற்கான இம்முயற்சி தோல்வியடையுமேயாகில், மேற்கொண்டு விழைவதற்குரிய உயர் வாழ்க்கைத் தரங்கள் எவையுமில்லாதொழியும். இதன் விளைவாக மக்கள் தங்கள் இனவிருத்தியைத் தொடர்ந்து அபரிமிதமாக்கிக்கொள்வராதலால் இப்போது நிலவும் வாழ்க்கைத்தரத்துக்குங்கூட ஆபத்து நேரிடும். ஆகவே, ஒன்றுவாழ்க்கைத்தரம் உயர்ந்து மக்கள்தொகை வளர்ச்சிவீதம் குறைந்து செல்வதாயிருக்கும்; அல்லது வாழ்க்கைத் தரம் வீழ்ந்து மக்கள்தொகை வளர்ச்சிவீதம் குறையாது உயர்வாகவே தொடர்ந்து செல்வதாயிருக்கும். மேலும், எம்மாற்றமும், அது நன்மைக்காயினும் அல்லது தீமைக்காயினும் ஆரம்பித்து விட்டால் அது குவிவு வளர்ச்சிமுறையிலேயே (cumulative) அதிகரித்துச் செல்வதாயிருக்கும். இது எவ்வாறெனின், மக்கள் தொகைவளர்ச்சியிலேற்படும் மந்தம் எதுவும் வாழ்க்கைத்தர உயர்வுக்கு மேலும் வலிவூட்டக்கூடும் என்பதாலேயாம். இக்

கருத்து உண்மைத் தோற்றமுடையதொரு யூகக்கருத்தேயாகும். இது மால்தூஸின் கருத்திலிருந்து முற்றிலும் மாறுபட்டது என்பதும் நன்கு விளங்கும். ஆயினும், இதன் கருதுகோள் (அல்லது கற்பிதக் கோட்பாடு) உண்மையென்று இன்னும் நிரூபிக்கப்படவேயில்லை என்பதை அறியவேண்டும். தவிரவும் ஐரோப்பாவிலும் வடஅமெரிக்காவிலும் மக்களின் கருவள வீதத்தைக் கட்டுப்படுத்திய அந்தக் காரணிகள்தாம் எல்லாக் கண்டங்களிலும் அதைக் கட்டுப்படுத்துகின்றதாகும் என்று நாம் கொள்ளமுடியாது. ஆண்மையுடைமை, ஆண்சந்ததிகளின் முக்கியத்துவம், கணவன் மனைவி இருவருக்குமிடையே நிலவவேண்டிய ஆற்றல் சமநிலை (balance of power) ஆகியவைபற்றி வெவ்வேறு சமூகங்களில் முற்றிலும் வெவ்வேறு கருத்துகள் நிலவுகின்றன என்பதை உணர்தல்வேண்டும். மேலும்; ஐரோப்பாவிலும் வடஅமெரிக்காவிலும் ஏற்பட்டுள்ள பிறப்பு வீத வீழ்ச்சியை அது அப்பிரதேசங்களில் வாழ்க்கைத்தரங்களில் உயர்வு ஏற்பட்டமையினால் விளைந்த நேரடித் தோன்றலே எனக்கருதுதல், நிலைமையை அளவுக்கதிகமாக எளிமையாக்கிக்கொண்டுவிடுவதாகும். உண்மையில் பிறப்பு வீதங்கள் சிக்கலான ஊக்கிகள் பலவற்றால் பாதிக்கப்படுவதாகும் என்று வற்புறுத்தவேண்டும். பிறப்பு வீதங்கள் தொடர்ந்து வீழ்ச்சியடையவில்லை என்பதும், மேலும் அவை உலகத்தின் பெரும்செழுமைக்காலம் ஒன்றின்போதே மிகத் தாழ்வான மட்டத்திலிருந்து மீண்டு, ஏறுமுகம் கொண்டன என்பதும் நம் கூற்றுக்கு ஆதாரமான உண்மைகளாகும்.

நாடுபெயர்ச்சி (Migration)

இதுவரை பிறப்பு இறப்பு வீதங்களின் விளைவுகளை ஆராய்ந்தோம். அடுத்து ஒரு நாட்டிலிருந்து மக்கள் மற்றொரு நாட்டுக்கு நாடு பெயர்ந்து குடியேறுவதால் ஏற்படும் விளைவுகளுக்குத் திரும்புவோம். இந்நாடு பெயர்ச்சிக்கான காரணங்களை ஆராய முற்படுகையில் முதலில் பொருளாதாரக் காரணிகளையே தயக்கமின்றி எடுத்துக்கொள்ளலாம். 19ஆம் நூற்றாண்டில் நடைபெற்ற கண்டங்களுக்கிடையேயான மக்கள்கூட்டப் பெருவாரிப் பெயர்ச்சிகளுக்குப் (large scale inter-continental movements) பல்வேறு ஊக்கிகளைக் காரணங்காட்டலாமெனினும், பொருளாதார முன்னேற்றங்காணும் நம்பிக்கைகளே அம்மக்களின் இயக்கத்திற்குத் தலையாய காரணமாகும். இனம்பற்றிய அல்லது அரசியல் கொள்கைபற்றிய துன்புறுத்தலுக்கு ஆளாகும் அச்சமும், மிக சுதந்திரமான வாழ்க்கையைத் தேடும் விருப்பமும் இப்பெயர்ச்சிகளில் பங்குபெற்றனவாயினும், இவற்றின் முக்கியத்துவமும் இரண்டாம்படியானதே எனலாம். இப்பெயர்ச்சிகளில் மிகப்பெரிதான வடஅமெரிக்கக்

குடியேற்றத்தில் இந்நூற்ருண்டின் முதல் பத்தாண்டுகளில் ஆண்டு ஒன்றுக்கு ஒரு மில்லியனுக்கும் மிகையான குடியேற்றக்காரர்கள் அட்லான்டிக் கடலைக் கடந்தனர். தென்அமெரிக்காவில் குடி புகுந்தோரின் எண்ணிக்கை இதைவிடக் குறைவாயினும் உள் நாட்டு மக்கள்தொகையின் எண்ணிக்கையில் குடியேற்றக்கார ரின் எண்ணிக்கையை ஒரு வீதாசாரமாகக் கணக்கிட்டால் இது தென்அமெரிக்காவிலேயே உயர்ந்ததாகக் காணப்படும்; எடுத்துக் காட்டாக, அர்ஜன்டீனுவில் உள்நாட்டில் பிறந்தோருக்கும் குடி புகுந்தோருக்குமிடையேயான வீதாசாரம் 1914-ல் 30 சதவீத மாக உயர்ந்துவிட்டது.[1] தென்கிழக்கு ஆசியாவிலுங்கூட நாடு களுக்கிடையேயான குடிபெயர்ச்சி முதல் உலகப்போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளில்தான் தன் உச்சத்தை அடைந்திருந்தது. உதாரண மாக, அதுபோது ஏறத்தாழ 8 மில்லியன் சீனர்கள் வெளிநாடு களில் வாழ்ந்திருந்தனர். இவர்கள் முக்கியமாக மலேயா, சயாம், பார்மோசா, கிழக்கிந்தியத் தீவுகளிலேயே குடியேறியிருந்தனர்.

இது இவ்வாறிருக்க, பல நாடுகளில், உள்நாட்டிற்குள்ளேயே நிகழ்ந்த மக்கள் இடப்பெயர்ச்சியானது மேற்கூறப்பட்ட நாடு விட்ட இடப்பெயர்ச்சியைவிடப் பெருமளவினதாகும். மேற்கு ஐரோப்பாவில் 19ஆம் நூற்ருண்டில் மில்லியன் கணக்கான மக்கள் நாட்டுப்புறத்தைவிட்டு நகரங்களுக்குக் குடிபெயர்வாரா யினர். இத்தகைய நகரமயம் (urbanisation) இங்கு இன்றுங் கூடத் தொடர்ந்து நடைபெறுகின்றது. மற்றெரு எடுத்துக்காட் டாக சோவியத் ரஷ்யாவைச் சுட்டலாம். அங்கு நகரமாந்தரின் எண்ணிக்கை 1926-ல் 30 மில்லியனுக்கும் குறைவாயிருந்தது. (இப்போதுள்ள எல்லைகளுக்குள்). ஆனல் 1959-ல் இவ்வெண் ணிக்கை 100 மில்லியனுகிவிட்டது. அதேசமயத்தில் நாட்டுப் புற மக்களின் எண்ணிக்கையானது அதே இடைக்காலத்தில் ஏறத்தாழ 135 மில்லியனிலிருந்து 109 மில்லியனுக்கு வீழ்ந்து விட்டது. இன்னும் சில நாடுகளில், மேலுமொரு இடப்பெயர்ச்சி நிகழ்ந்துள்ளது. அதாவது, முன்னர்க் குறைமக்கள்தொகை யுடையதும், பொருளாதார வளர்ச்சியற்றதுமான பிரதேசங்களுக் குள் மற்றப் பிரதேசங்களிலிருந்து மக்கள் குடிபெயர்ந்துள்ளனர். அமெரிக்க ஐக்கியநாட்டில் ஒரு நூற்ருண்டுக்கு முன்புவரை மிசிசிபிக்கு மேற்கேயுள்ள நிலப்பரப்பில் பெரும்பகுதி பாலைநில மெனப் புறக்கணிக்கப்பட்டிருந்தது. ஆனல், இன்றே அமெரிக்க ஐக்கியநாட்டு மக்கள்தொகையில் மூன்றிலொருபங்கு இந்நிலப் பிரதேசத்தில் குடியேறி வாழ்கின்றது. அதேபோன்று சோவியத்

[1] W. Ashworth, A Short History of the International Economy, p. 178.

ரஷ்யாவிலும் ஊரல்களுக்குக் (the Urais) கிழக்கேயுள்ள பகுதி ஒருகாலத்தில் வாழ்க்கைக்கேற்றதல்ல என்று கைவிடப்பட்டிருந்தது. இன்று அப்பிரதேசத்திலேயே ரஷ்யநாட்டு மக்களில் 30 சதவீதத்தினருக்கு மேல் வாழ்கின்றனர். மேலும் அங்கு இச்சதவீதம் விரைவாக வளர்ந்துசென்றுகொண்டிருக்கின்றது.[1]

நாட்டின் உழைப்பு அளிப்புத் தொகையைப் பாதிக்கும் காரணிகள் (Influences on labour supply)

நாம் இதுவரை குறிப்பிட்ட நாடுகளிலும் பிரதேசங்களிலும் தொழிலாளர் தொகையின் அளவையும், அதன் வளர்ச்சியையும் பாதிக்கின்ற பலகாரணிகளை அறிந்துகொண்டோம். அடுத்து இக் காரணிகள் ஒவ்வொன்றும் விளைவிக்கக்கூடிய மாற்றத்தின் அளவு எத்தகையது என்று காட்டி அதன்மூலம் அக்காரணிகளுக்குரிய உண்மை முக்கியத்துவத்தைத் தீர்மானித்துக்கொள்ளவேண்டும்.

முதலாவதாக நாம் கூறவேண்டுவது ஒரு நாட்டின் மொத்த மக்கள்தொகையில் தொழிலாளர்தொகையின் விகிதமானது (ratio) சாதாரணமாகப் பெரும்பாலும் மாருதிருக்கின்றது என்பதாகும். இதற்குக் காரணம் அவ்விகிதத்தை பாதிக்கக்கூடிய காரணிகள் சில ஒன்றையொன்று ரத்துசெய்துகொள்வதாயிருக்கின்றன.[2] எடுத்துக்காட்டாகப் பள்ளியில் நீடித்திருத்தல், சீக்கிரமே வேலையிலிருந்து ஓய்வுபெறல் முதலிய போக்குகளுக்கு எதிராக (அல்லது இணையாக) மணமான பெண்கள் ஊதியம்தரும் வேலைகளிலமர்ந்துகொள்ளும் போக்கு தோன்றுவதாயிருக்கும். இவ்வாறு இவை ஒன்றைஒன்று ரத்துசெய்துகொண்டுவிடும். பிரிட்டிஷ் நாட்டில் (United Kingdom) தொழிலாளர் தொகையானது கடந்த எண்பது ஆண்டுகளில் ஏறத்தாழ மாருமலேயிருந்திருக்கின்றது என்று கூறலாம். அந்நாட்டின் மக்களில் உழைக்கும் வயதுடையோரின் தொகையில் 68 சதவீதத்திலிருந்து 73 சதவீதத்திற்குள்ளாகவேதான் அந்நாட்டுத் தொழிலாளர்தொகை அக்காலத்தில் மாறிக்கொண்டிருந்திருக்கின்றது. இவ்வீதமானது எப்போதுமே பத்தாண்டுக்காலத்திற்கு 4 சதவீதத்துக்கு மேலோ கீழோ சென்றதில்லை. ஓராண்டிற்கும் மற்ருெரு ஆண்டிற்குமிடையே ஏற்படக்கூடிய உழைப்பு அளிப்புத்தொகை மாற்றத்தை ஆராயின், இவ்வகையில் மிக்க முக்கியத்துவமுடையது உழைக்கும் மணிநேரத்தில் ஏற்படும் மாற்றங்களேயாகும். இதைவிட

[1] 'Comparisons of the United States and Soviet Economies' (Joint Economic Committee, Congress of the United States, 1959), Part 1, p. 61.

[2] A. Maddison, 'Economic Growth in Western Europe, 1870—1957,' Quarterly Review of the Banca Nazionale del Lavoro, March 1959, p. 8.

இன்னும் நீண்டகாலங்களை, பத்தாண்டு இடைவெளிகளை எடுத்துக்கொண்டாலுங்கூட உண்மையாகவே உழைப்புஅளிப்புத் தொகையை பாதிக்கும் காரணிகள் எல்லாவற்றையுமே உழைக்கும் மணிநேரக் காரணி முக்கியத்துவத்தில் விஞ்சிவிடுவதாயிருக்கும். இங்கும் ஓர் எடுத்துக்காட்டுக் கூறலாம். மேற்கு ஐரோப்பாவில் 1913-ல் நிலவிய வேலைமணி நேரத்தைக்காட்டிலும் 1920-ல் இந்நேரம் 12—15 சதவீதம் குறைவாகவேயிருந்தது. இவ்வேலை நேர வீழ்ச்சி விட்டுவிட்டு நிகழ்ந்தது என்பதுடன், இவ்வாறு அதிகமான வீழ்ச்சி, பின்னர் எப்பொழுதுமே நிகழ்ந்ததில்லை என்றும் குறிப்பிடவேண்டும். ஆயினும், இதை ஒரு பத்தாண்டுகளுக்குள் நிகழக்கூடிய மாற்றத்துக்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டாகக் கொள்வோமேயாகில், பிரிட்டிஷ் உழைப்புஅளிப்புத்தொகையில் இதைப்போன்றதொரு பத்தாண்டுக்காலத்தில் மக்கள்தொகை வளர்ச்சியின்மூலம் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றம் எதையும்விட இதுவே மிகவும் விரைவானதொரு மாற்றத்தைக் குறிப்பதாகும்.

மக்கள்தொகை வளர்ச்சி ஒன்றே இயற்கையான அதிகரிப்பு நிகழ்ச்சியின் மூலமாக நாம் பார்த்ததுபோன்று ஆண்டுக்கு 3 அல்லது 4 சதவீதங்கூட உயரக்கூடும். இயல்பானதொரு வளர்ச்சி வீதம் என எதையும் குறிப்பிடுதல் மடமையாகுமெனினும், மேற்குறிப்பிட்ட வீதங்கள் வழக்கத்திற்கு விலக்கானவையேயன்றி இயல்பானவையன்று என்பதை, கடந்த கால அனுபவம் உணர்த்துகின்றது. இந்த அனுபவத்தின்படி பார்த்தால் இயற்கையான அதிகரிப்பின்மூலம் விளையும் மக்கள்தொகை வளர்ச்சி ஆண்டுக்கு 1-2 சதவீதத்திற்குள்ளடங்கியதாயிருப்பதுதான் மிகவும் வழக்கமாகும் என்பது விளங்கும். சிலசமயங்களில் நாட்டிற்குள் நிகழும் குடியிறக்கமூலமும் இதைப் போன்றதொரு வீத அளவையில் மக்கள் தொகை வளர்ச்சி பெற்றதுண்டு. நாட்டை விட்டுச் செல்லும் குடிபெயர்ச்சியினுல் சிலசமயங்களில் நாட்டின் மக்கள் தொகை ஆண்டுக்கு 1 சதவீதத்துக்குமேலாகக் குறைந்ததும் உண்டு. கனடாவை எடுத்துக்கொண்டால் இங்கு முதலாவது உலகப்போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளில் நாட்டின் மக்கள்தொகையில் சராசரி 5 சதவீத அளவிற்கு ஆண்டுதோறும் குடியிறக்கம் (Immigration) நிகழ்ந்தது. இதற்கு மாருக அயர்லாந்தில் 1846 ஆம் ஆண்டுமுதல் 19ஆம் நூற்றுண்டின் இறுதிவரை ஏறத்தாழ ஒவ்வோர் ஆண்டும் ஐரிஷ் மக்கள் தொகையில் 1 சதவீதத்துக்குக் குறையாத எண்ணிக்கையினர் நாட்டைவிட்டு ஏகினர். ஆனுல், இவை யாவும் மிகவும் அசாதாரணமான இடப்பெயர்ச்சி வீதங்களாகும். இத்தகைய அளவில் அண்மைக்காலத்தில் நிகழ்ந்த இடப் பெயர்ச்சிகள் ஒருசிலவே உண்டு. இரண்டாவது

உலகப் போரின்போதும் அதற்குப் பின்னரும் இஸ்ரேல் நாட்டிற் குள்வந்து குடிபுகுந்த யூதஅகதிகள், குடியேற்றக்காரர்களின் பெயர்ச்சியும், மத்திய ஐரோப்பிய நாடுகளிலிருந்து நாடுகடத்தப் பட்ட மக்கள்கூட்டத்தின் வெளியேற்றமும்தாம் இவ்வகையில் குறிப்பிடப்படக்கூடியவையாகும். கடந்தகால நடப்பை நோக்காது வருங்காலத்தைமட்டும் நாம் நோக்குவதாயின், ஒரு நாட்டின் தொழிலாளர் தொகையில் (labour force) (அல்லது உழைப்பு அளிப்புத் தொகையில்) நீண்டகால மாற்றங்களை நிர்ணயிக்கும் தலையாய காரணியாக நாம் பெரும்பாலும் குற்றமின்றிக்கொள்ளக் கூடிய ஒன்று பிறப்புகளுக்கும், இறப்புகளுக்குமிடையே நிலவும் சமநிலைத்தன்மையாகும்.

கல்வியும் பயிற்சியும் (Education and Training):

ஒரு நாட்டின் மனித வளங்களின் (human resources) அளவு மக்களின் எண்ணிக்கையைமட்டும் பொறுத்ததன்று என்பது யாவருமறிந்ததே. இவ்வளங்களின் அளவு, உழைக்கும் மக்கள் தொகையினரின் வல்லமைகளை அல்லது ஆற்றல் களைப் (capabilities) பொறுத்து மாறுபடுவதாகும். இவ்வாற் றல்களைக் கல்வி மூலமாகவும், பயிற்சிகொண்டும் மிகைப் படுத்தலாம். கல்வியின் முக்கியத்துவத்தை இருவகையாகப் பிரித்துக் கூறலாம். ஒன்று, மக்களை எழுத்தறிவு, எண்ணறிவு படைத்தவர்களாக்குவது; மற்றொன்று, அம்மக்கள் எண்ணங்களை யும் கருத்துகளையும் வரவேற்கும் திறந்த மனம்படைத்தவர்களாக்கு வதும், புதிய கருத்துகளை உருவாக்கவோ புதிய கருத்துகளால் பயனடையவோ ஆற்றல் படைத்தவர்களாக்குவதும் ஆகும். கல்வி யறிவில் மக்களிடை அறிவு மிக மெதுவாகத்தான் பரவ முடியும். தவிரவும் ஒரு தொழில்மைய நாட்டில் தொழிலாளர் தொகையில் பெரும்பகுதியினர் ஈடுபடவேண்டியுள்ள எழுத்து வேலை, கணக்குவேலை, இதைப் போன்ற பிற வேலைகளைச் செய்து கொள்வதியலாது. தொழில் நுண்ணியல் முன்னேற்றத்தை அதிக மாகப் பயன்படுத்திக்கொள்ள விரும்பினால், அதற்கு உயர்தரக் கல்வி அவசியமாகின்றது. இத்தகைய கல்வி, தொழில் நுண்ணிய லாருக்குமட்டுமன்றி, அவர்களை வேலைக்கமர்த்திக்கொள்வோருக்கும் அல்லது அவர்களுடன்கூட உதவியாக உழைப்போருக்கும், அல்லது அவர்களுடன் எவ்வகைப்பட்டதொரு தொழில் தொடர்புகள் உள்ள வருக்கும் அத்தியாவசியமாகின்றது. இதைவிட மக்கள் தொகை யினர் யாவருக்கும் மிக முக்கியமானது அவர்கள் தங்கள் பணிக்குக் கொண்டுவரக்கூடிய பயிற்சியும் அனுபவமுமேயாம். உண்மையில் நவீனத் தொழிலின் சிக்கலான பணிகளைச் செய்தற்குப் பெரும் பாலும் முறையான பள்ளிப்படிப்பு ஏதும் அதிகம் தேவையில்லை. ஆனால், அப்பணிகளுக்கு முக்கியமாகத் தேவைப்படுவது ஒரு

தொழில்திறமும், , தொழில்தகுதியுமேயாகும். இவ்விரண்டும் பணியின் தந்திரங்கள், முட்டுப்பாடுகள்பற்றிய நெருங்கியதொரு அறிமுகத்தாலும், தேவையான அறிவைத் தேடிக்கொள்வதற்குத் தக்க தூண்டுகோலேயும் வாய்ப்பையும் ஒருங்கே அளிக்கக்கூடிய தொரு சமூகச் சூழலாலும்தாம் சாத்தியமாகக்கூடியவை என்பதை உணர்தல்வேண்டும். இக்கருத்துகள் பிரிட்டன்போன்றதொரு நாட்டிற்கு சர்வசாதாரணமாகத் தோன்றலாம். ஆனால், கீழான வாழ்க்கைத்தரத்தையும், பெரும்பாலும் கல்வியறிவின்மையையும் கொண்டதும், தொழில் தலையெடுக்காததும் ஆகியதொரு (pre-industrial) நாட்டிற்கு அங்கு உழைக்கும் மக்கள்தொகையினரின் அனுபவத்தை விரிவடையச்செய்வதும், அவர்களின் திறங்களை உயர்த்துவதும் பிரமாண்டமானதொரு பிரச்சினையாகும்.

தொழிலாளர் அமைப்புகள் (Labour Organisations)

தொழிலாளர் மற்ற இரண்டு உற்பத்திக் காரணிகளிலி ருந்து (நிலம், மூலதனம்) வேறுபட்டவரெனின், அது தொழிலாளர் மனிதர்கள் என்பதனாலேயே. தொழிலாளர்கள் வெறுமனே ஓர் உற்பத்தி உபகரணமன்று. தொழிலாளர்கள், தங்கள் அன்றுட வேலையில் ஈடுபட்டுள்ள நாட்டுக் குடிமக்களே. இவர்கள், குடி மக்கள் என்ற பிறிதொரு தகுதியில் தங்கள் நாட்டின் அரசாங்கத் தைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்பவர்களும், தாங்கள் பணியவேண் டிய சட்டங்களைத் தாங்களே தீர்மானித்துக்கொள்கின்ற ஜனநாயக உரிமை அனுபவிப்பவர்களுமாவர். ஆகவே, இத்தொழிலாளர்களே தாங்கள் வேலைசெய்வதற்குரிய நிறுவன அமைப்புமுறையை (institutional framework) வேண்டியபடி மாற்றிக்கொள்ளவும், எல்லா முதலாளிகளும் (தனி நிறுவனங்களாயினும் அல்லது அரசாங்கக் கார்ப்பரேஷன்களாயினும் சரி) கடைப்பிடிக்க வேண்டிய நிபந்தனைகளைத் தீர்மானித்துவிடவும் கூடும். தொழிலாளர்கள் என்ற முறையில் இவர்கள் தங்களுக்குள் ஒருவருக் கொருவரும், தங்கள் முதலாளிகளிடத்தும் சாதாரண மனித உணர்ச்சிகளை வெளிப்படுத்தக்கூடியவர்கள்தாம் என்பதில் வியப் பில்லை. அவர்கள் தங்கள் எண்ணிக்கை மிகுதியையும், வேலை யின்மை நிலையையும் கண்டு அஞ்சுபவர்களாவர். தங்கள் பேரம் செய்யும் ஆற்றலை (bargaining power) வலுப்படுத்திக்கொள்ளவும், வேலைச்சூழலைச் (working conditions) சிறந்ததாக்கிக் கொள்ளவும் கவலைகொண்டவர்கள். தாங்கள் அனுபவிக்கும் தனி உரிமைகளைக் காக்கும் ஆவலுடையவர்கள். தங்கள் திறத்தில் பெருமை கொள்பவர்கள்; முதலாளிகளின் ஊக்கமளிப்புக்கும், இசைவளிப் புக்கும் ஆளாகிச் செயலாற்றுந்தன்மையர்; தங்கள் சக தொழிலாளர்களுடன் ஒருமித்துநிற்கும் விருப்பத்தால் உந்தப்

படுவர். தொழிலாளர் இத்தன்மையர். அவர்கள் எவ்வாறு உழைக்கின்றனரென்பது பல்வேறு சிக்கல்நிறைந்த காரணிகளை யும், அவர்களுக்கு அளிக்கப்பெறும் ஊதியத்தையும் பொறுத்திருக் கின்றது. அதாவது அவர்கள் தங்கள் பணியில் காட்டும் உற்சாகம், சமூக நீதிபற்றி (social justice) அவர்கள் கொண்டுள்ள கருத்துகள், உழைப்புப்பற்றி நிலவுகின்ற ஒழுங்குவிதிகள் (norms of effort), மற்றத் தொழிலாளருடன் ஒருமைப்பட்டு நிற்கவேண்டிய அவசியம் முதலியவை யாவும் தொழிலாளர் உழைக்கும் விதத்தை பாதிப்பதாயிருக்கும்.

ஆகவே, உழைப்பின் தொகையை ஏதோ ஒருவகை அலகு களின் கூட்டமாக (ஒத்த தொழிலாளர்களின் கூட்டமாக) எண்ணுவதோ, மேலும் மக்கள்தொகை அல்லது ஊதியம் இவற்றி லேற்படும் மாறுபாடுகள்மட்டிலுமே உழைப்புஅளிப்பின் தொகையைப் பாதிப்பதாக எண்ணி அதைமட்டும் ஆராய்வதோ பொருந்தாது. தவிரவும் தனித்தொழில்மனையிலும் பொருளாதாரம் முழுவதிலும் நிலவுகின்ற தொழில்துறை உறவுகளை (industrial relations) பாதிக்கும் காரணிகளையும் நாம் கணக்கிலெடுத்துக் கொள்ளவேண்டும். மேலும், தொழிலாளர் அமைப்புகளின்—உதா ரணமாக, கடைகாரியக்காரர்கள் சங்கங்கள், தொழிற்சங்கங்கள்- விளைவையும் (செல்வாக்கையும்) கூட நாம் கருதவேண்டியிருக்கும். காரணம், இத்தகைய தொழிலாளர் அமைப்புகள் (இதற்கு இணையான முதலாளிகள் அமைப்புகளும்) தொழிலாளர்கள் வேலைக்கமர்த்தப்படும் நிபந்தனைகளைத் தீர்மானிப்பதுமட்டுமன்றி, தொழில்துறை உறவுகளை உருவாக்கவும் இவை உதவுகின்றன. அதுமட்டுமன்றி, இவ்வமைப்புகளின் வாயிலாகவே தொழிலாளர் சந்தையில் நிலவும் உழைப்புத்தேவை, உழைப்புஅளிப்பு என்ற இருவகைச் சக்திகளின் அமுக்கமும் வெளித்தோன்றுவதாயிருக் கிறது.

நிலம் (Land)

உற்பத்திக் காரணிகளுள் முன்பு நிலம் வகித்துவந்த முக்கியத் துவத்தை இப்பொழுது பெருமளவுக்கு அது இழந்துவிட்டது. எடுத்துக்காட்டாகத் தொழிற் புரட்சிக்கு முந்திய காலத்தில் பிரிட்டனில் அநேகமாக மூன்றில் இரண்டு பங்கு தொழிலாளர்கள் விவசாயத்தில்தாம் பணிபுரிந்துகிடந்தனர். இன்றோ அவர்களில் இருபதில் ஒரு பங்குதான் விவசாயத்தில் ஈடுபட்டுள்ளனர். அக்காலத்தில் நிலவுடைமைக்காரர்கள் தங்கள் நிலத்திற்கு வார மாக (rent) விவசாயத்திலிருந்து பெற்ற வருமானம் அந்நாட்டின்

மொத்த வருமானத்தில் ஐந்தில் ஒரு பங்கிற்கும் உயர்வாயிருந்தது. அவ்வருமானம் இன்று ஒரு சதவீதத்திற்கு வீழ்ந்துவிட்டது. இத்தகைய மாறுதல் பொருளாதாரக் கோட்பாட்டியலிலுங்கூட நிகழ்ந்துவிட்டது குறிப்பிடத்தக்கதாகும். ஆடம் ஸ்மித், ஜான் ஸ்டுவர்ட் மில் போன்ற வல்லுநரின் நூல்களில் பரந்துகாணும் நில வாரம்பற்றிய விவாதங்களும் விசாரணைகளும் நவீன பாடபுத்தகத்தில் வருந்துமளவுக்குச் சுருங்கிவிட்டன.

அடுத்து நிலம் என்னும் காரணிக்குள் அடங்கும் வளவகைகள் யாவையெனப் பார்ப்போம். பொதுவாகக் கூறப்போனல் வருமானம் ஒன்றை அளிக்கக்கூடிய இயற்கையின் கொடைகள் யாவுமே (gifts of nature) அதாவது, விவசாய நிலம், மனைநிலம் (agricultural and building land), கனிகள் (mines), மீன்துறைகள் (fisheries) போன்றவையெல்லாம் நிலத்தில் அடங்குவனவாகும். ஆனல், கதிர்ஒளி, மழை, மற்றும் உற்பத்தியில் உதவும் இயற்கை சாதனங்களை (natural agents) நாம் நிலத்தில் சேர்ப்பதில்லை. காரணம், இவற்றை யாரும் உடைமையாக்கிக் கொள்ளவோ, யாரும் தங்கள் ஆட்சிக்குட்படுத்திக் கொள்ளவோ இயலாது என்பதே. இவ்வியற்கை வளங்களின்பேரில் நமக்கு எவ்வித அதிகாரமும் ஆணையும் கிடையாதாதலால், நாம் அவற்றை நம்சிக்கன ஆட்சிக்குட்படுத்தவியலாது.

நிலத்தின் பண்புகள் (Characteristics of land)

(i) மாரு அளவுடைமை (fixity of supply): நிலத்தின் பண்புகளில் மிகவும் அதிகமாகப் பொருளாதார வல்லுநர்களால் வற்புறுத்தப் படும் பண்பு அதன் மாரு அளவுடைமையாகும். கடற்கரையின் மண் அரிப்பும், வெள்ளச் சேதமும், உலகின் மேல்நிலப்பகுதியில் ஓரளவு குறைவுண்டாக்கலாம். அதேபோன்ற பிரதேச ஆராய்ச்சியின் மூலமும் (exploration) கண்டுபிடிப்பின்மூலமும், அல்லது கடல்வெளியில் அணைகள் எழுப்பியும் (the building of dykes) பூமியின் நிலப்பரப்பைச் சிறிது கூடுதலாக்கக்கூடும். ஆயினும், பொதுவாகக் கூறினல் பூவுலகின் நிலப்பகுதி அளவில்பெரும்மாற்றம் எதையும் செய்துவிடுதல் சாத்தியமாகாது. இதற்கு விதிவிலக்காக ஒருவேளை கனிவளங்களின் படிவுகளைத்தான் (mineral deposits) கூறவியலும். அவற்றின் கிடைப்புஅளவில் பெரும் மாறுதல்கள் விளையலாம். அதைவிட்டு, வளமானதும் வேளாண்மைக்குகந்தது மாகிய நிலத்தின் அளவை எடுத்துக்கொண்டால் அம்மாதிரி மாற்றங்கள் இயலாதெனவே கூறவேண்டும். சிற்சில நிகழ்ச்சிகளைக் கண்டால் நிலவளத்தின் பரப்பு மாற்றமுடியாதது என்னும் நம் கூற்று ஓரளவு மிகைக்கூற்றென எண்ணத் தோன்றலாம்.

உதாரணமாக, மண் அரிப்பு மட்டிலுமே பயிர்செய்யக்கூடிய நிலத்தில் மில்லியன்கணக்கான ஏக்கர்களை வெற்றுக்கிப் பயன் படாமல் செய்துவிடலாம். தொடர்ந்து இடைவிடாது பயிர்செய்தல், பூவளத்தைப் பாதுகாக்கப் புறக்கணித்தல், விவசாயத்திறமின்மை, அல்லது அறியாமை இவை யாவற்றுலும் மேல்நிலத்தின்வளம் குன்றிவிடக்கூடும். இதற்கு மாருக நிலத்தின் சீர்திருத்தத்திற்கு முதலைச் செலவிட்டால் நிலவளம் உயர்த்தப்படவுங்கூடும். நில மீட்சி (reclamation), வடிகால் வசதி (drainage), உரமிடல், நீர்ப் பாசனவசதி—காடுவளர்ப்புங்கூட—இவை ஒவ்வொன்றுமே பயிர் செய்யக்கூடிய நிலத்தின் பரப்பைக் கூடுதலாக்கக்கூடும். முன்னர்க் காட்டானும், கள்ளியும் பிழைத்திருக்காத நிலத்திலுங்கூடத் தக்க சீர்திருத்தத்தின்மூலம் இன்று செழித்தோங்கும் பருத்திச்செடிகளைப் பயிர்செய்ய முடிகின்றது. இவ்வாறெல்லாம் பூவளத்தை முழுவதும் தீர்த்துவிடவுங்கூடும்; அதை மிகையாக உயர்த்திவிடவுங்கூடும். ஆகவே, நிலத்தின் அளவு மாருதது என்பது முழு உண்மையாகுமா வென்று ஐயமுறலாம். 'ஆதியானதும் அழிக்க முடியாததுமாகிய பூவள ஆற்றல்கள்' (original and indestructible powers of the soil) ஏதும் இல்லையென்றும், அல்லது அப்படி அவை உண்டென்ருல், நிலச்சீர்திருத்தத்தின்பேரில் முதலைச் செலவிடுவதன்மூலம் மனிதனுல் உண்டாக்கப்பட்ட வளஆற்றல்களிலிருந்து அவற்றைப் பிரிப்பது இயலாததென்றும் எண்ணலாம்.

இதிலிருந்து அடுத்ததொரு முடிவுக்குச் செல்வது எளிது. அதாவது மேற்கூறியவற்றிலிருந்து நிலத்திற்கும் முதலுக்கும் அடிப்படை வேறுபாடு எதுவுமில்லை என்று முடிவுகூறத் தோன்றலாம். தவிரவும், நிலத்தையும் முதலையும் தனித்தனிக் காரணிகளென்று பாகுபடுத்தவேண்டிய அவசியமில்லை எனவுங் கொள்ளக்கூடும். நிலம் மிகநீண்டதொரு ஆயுளுடைய ஒருவகை சொத்துதானென்றும், எளிதில் கூடுதலாக்கப்படக்கூடாத ஒரு சொத்தின்வகை என்றும் சிலசமயம் வாதாடப்படுகின்றது. ஆகவே, நிலத்தை எப்போதுமே தேய்ந்தழியாதது, எப்போதுமே கூட்டிக்கொள்ள இயலாதது என்றெல்லாம் கற்பனைசெய்து கொண்டு, அதை மற்றச் சொத்துவகைகளிலிருந்து மிகவும் கண்டிப்பானமுறையில் பிரித்துக்கூற வேண்டியதில்லை. அதன் பரப்பில் ஒரு கூடுதலோ, குறைவோ ஏற்படுவதற்கு மிகவும் நீண்டதொரு காலம் பிடிக்குமேயன்றி, நிலத்தின் பரப்பு உண்மையில் எப்பொழுதுமே மாருததன்று என்று கருதுவோருமுண்டு.

மேற்கூறிய வாதம், நிலம் என்பதனுல் நாம் பயிர்செய்யக் கூடிய நிலத்தையோ, வெறுமனே நிலவளத்தையோ குறிப்பதா

யிருந்தால்தான் உண்மையாகக்கூடும். ஆனால், நிலத்தின் பொருளை அவ்வாறு குறுக்குவது தவறு. உண்மையில் ஒரு விவசாயி நிலத்தைப் பயிர்செய்யும்போது (கட்டடம் கட்டுவோன் நிலத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு இது இன்னும் மிகையாகப் பொருந்தும்) அவன் பயன்படுத்துவதற்குக் கிடைப்பது ஓரளவு நிலத்தின் வளஆற்றல்கள் (அவை அழிக்கமுடியாதவையானாலும், அல்லவாயினும்) மட்டுமன்று. அத்துடன் ஓரளவு காற்றையும், கதிரொளியையும், மழையையும் ஆண்டுதோறும் அனுபவிக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட பரப்பிடமுங்கூட அவனுடைய தனிப்பட்ட உடைமையாகிப் பயன் கொடுக்கின்றது. ஆகவே, பூவளத்தை வேண்டுமானால் சாகுபடிக்காரன் மாற்றிவிடமுடியும். ஆனால், தட்பவெப்பநிலையையும் நிலத்தின் இருக்கையையும் (அல்லது தலத்தை-situation) அவன் மாற்றிவிட இயலாது. அதேபோன்று மனைகளின் மதிப்பை நாம் உயரச்செய்யலாம். ஆனால், மனைகளின் எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கச் செய்துவிட இயலாது. கனிவளப் படிவுகளை (mineral deposits) எடுத்துக்கொண்டாலும் அவற்றின் அளவை அதிகரிக்கச்செய்ய நம்மால் இயலாது. ஆனால், அவற்றை எளிதில் அடைதற்குப் பெருமளவு நாம் ஏற்பாடுசெய்ய இயலும். (உதாரணமாக, கனிப்படிவு இருக்குமிடத்தை பரிசோதனைகளால் ஆய்ந்து தீர்மானிக்கலாம். கனிப்படிவைத் தோண்டி எடுத்தற்கு பூமிக்குள் தண்டுகள் இறக்கிக்கொள்ளலாம். ரயில்வேக்கள் அமைத்து கனிப்பொருளை வேண்டிய இடத்திற்குக் கடத்தலாம்).

இவ்வாறு நிலத்தில் இரண்டு தனிப்பட்ட குணங்கள் (elements) காணப்படுகின்றன. இவற்றை நடைமுறையில் பிரிப்பது இயலாது. ஆனால், கருத்தளவில் எப்பொழுதுமே பிரித்தறியக்கூடும். இவற்றுள் ஒன்று மாறுந்தன்மையது, மனிதச்செயலால் உருவாக்கப்படுவது; மற்றொன்று மாறாத்தன்மையது, இயற்கையின் கொடையாவது. இம்மாறாக் குணக்காரணியே (constant element)—தட்பவெப்பநிலை, தனிக்கூறு, தலம் முதலியவற்றால் விளையும் நலங்கள்—உண்மையில் நிலமென்னும் அமைப்பாகும். ஒரு நிலத்துண்டு அல்லது கனிப்படிவுகளை ஒருவர் தம் தனிப்பட்ட உடைமையாகக்கொண்டு பயன்படுத்துவதால் பெறப்படுபவையே இந்நலங்கள் ஆகும்.

இத்தகைய கருத்தியலான வேறுபாடுதான் பொருளாதாரவல்லுநர்கள் நிலத்தைத் தனிப்பட்டதொரு உற்பத்திக்காரணியெனக் கருதத் தூண்டியதாகும். நிலம் மாறாக்காரணியென்றும், இவ்வேறுபாடு தோற்றுவிக்கப்படாமலேயிருந்திருந்தாலுங்கூட, நிலத்திற்குப் பதிலாக வேறு ஏதாவதொரு கற்பிதமான காரணியையாவது இவ்வாறு மாறாக் காரணியாக்கிக்கொள்ளவேண்டிய அவசியம்

ஏற்பட்டிருந்திருக்கும். அதாவது, நிலத்தைப்போன்று அளவு மாருததாய் இருக்கக்கூடியதொரு காரணியை ஏற்படுத்திக்கொள்வது அவசியப்பட்டிருக்கும். பொருளாதாரத்தில் நாம் அடிக்கடி இரு வகையான வளசாதனங்களுக்கிடையே வேறுபாடுசெய்துகொள்ள வேண்டியது அவசியமாகின்றது. ஒன்று நம் ஆய்வுக்கு எடுத்துக் கொண்டுள்ள காலவரம்பில் கண்டிப்பாக மாறுபடாத அளவுடைய சாதனங்கள் (உதாரணமாக இயந்திரமும், தளவாடமும்) ஆகும். மற்றது வேண்டியபடி அளவில் மாற்றிக்கொள்ளப்படக்கூடிய சாதனங்கள் [எடுத்துக்காட்டாகப் பகுதித்தயாரிப்பான பண்டங்கள் (semi-finished goods), உழைப்பளவு முதலியன] ஆகும். இவற்றுள் முதலில் கூறப்பட்ட சாதனங்கள் தோற்றுவிக்கும் பிரச்சினைகள் உண்மையில் நிலத்தைப் பயன்படுத்துவதால் எழும் பிரச்சினைகளை மிகவும் ஒத்தவையாகும். ஆகவே, நிலத்தையொட்டி ஏற்கெனவேயே வகுக்கப்பட்டுள்ள அதே கோட்பாட்டைப் பிரயோகிக்கக் கற்றுக்கொள்ளல் மிகவும் பயனுடையதாகும்.

இதற்கு ஓர் எளிய எடுத்துக்காட்டு கொள்வோம். நிலத்தின் அளவு மாற்றப்படமுடியாதது என்னும் உண்மையிலிருந்து ஒரு முக்கிய துணைமுடிவு பெறப்படலாம். அதாவது, நிலஉடைமையாளர்கள் யாவருமே சர்வாதீனமுடையவர்களாகும் (monopoly) என்பது பெறப்படும். இதனுல் நம்முடைய மிக்க அவசியமான தேவைகளைத் திருப்திசெய்யக்கூடிய சாதனங்கள் அவர்களுடைய சொந்தப் பயனுக்குட்பட்டிருக்கின்றது என்ருகிறது. நம்முடைய அத்தேவைகள் இன்னும் மிகையான அவசியமுடையதாகிவிடில் (உதாரணமாக, மக்கள்தொகை அதிகரித்து அதனுல் அதிகமான மக்களுக்கு உணவளிக்க வேண்டியிருப்பின்) பழைய நிலங்களுக்குத் துணையாக நாம் புதிய நிலச் சாதனங்களைத் தோற்றுவித்துக் கொள்ளவியலாது. ஆகவே, ஏற்கெனவே நிலமுடையவர்கள் தங்கள் நிலவாரங்களை விருப்பப்படி உயர்த்தி சமூகத்தைத் தங்களுக்கடிமைப்படுத்திவிடும் ஆற்றலுடையவர்களாகிவிடுகின்றனர். அவர்கள் மிகைஇலாபம் பெறுவது சமூகத்திற்கு அவர்கள் கூடுதலாக ஏதோ ஒரு பணியாற்றிவிட்டமையால் அன்று. ஆனுல், சமூகத்தின் தேவைக்கு அத்யாவசியமானதும், முன்னைவிட இப்போது அதிகப் பற்ருக்குறையாகிவிட்டதுமாகிய சாதனங்கள் அவர்களுடைய உடைமையாயிருக்கின்றமையால்தான். அதுமட்டுமன்றி, அந்நிலவுடைமையாளர்கள் தொடர்ந்து மிகைஇலாபம் பெற்றுவருவர். ஏனென்ருல், நிலத்தின் பற்ருக்குறையைப் போக்கிக்கொள்ள மனிதர்களை உழைக்கச்செய்து கூடுதலாக நிலத்தைத் தோற்றுவித்துக் கொள்ளவியலாது.

மேற்கூறியவை யாவும் நிலத்திற்குமட்டுமன்றி அளவில் மாறுபடா எந்த (fixed in supply) ஒரு காரணிக்குமே பொருந்தும் உண்மைகளாகும். உதாரணமாக, எஃகு உற்பத்தித்தொழிலை எடுத்துக்கொண்டால், திடீரெனக் கப்பல்கட்டும் தொழில் அல்லது மோட்டார்கார் உற்பத்தித் தொழில் அல்லது ஆயுத உற்பத்தித்தொழில் இவற்றில் ஏதாவதொன்றில் எஃகுக்கிருக்கும்தேவை அதிகரித்து, அத்தேவை இவ்வுயர் மட்டத்திலேயே தொடர்ந்து இருக்குமேயாகில், உடனடியாக அதற்கேற்ப எஃகுத் தொழிலின் உற்பத்தி வல்லமையை அதிகரித்துவிட இயலாது. இவ்வுற்பத்தியைக் கூடுதலாக்குதற்குச் சிறிது காலம் கட்டாயமாய்ப் பிடிக்கும். புதிய உருக்காலைகளும், எஃகு சாமான் தயாரிப்பு ஆலைகளும்அமைக்கப்பட்டு, உற்பத்தி பெருக்கப்படும்வரை ஏற்கெனவேயுள்ள எஃகுத் தொழிற்சாலை அதிபர்கள் யாவரும், நிலத்திற்குத் தேவை மிகையாகும்போது நிலஉடைமையாளர்கள் எத்தகையதொரு சாதகமான வாய்ப்பைப் பெறுகின்றனரோ அத்தகைய வாய்ப்பையே பெறுகின்றனர் என்பது தெளிவு. சந்தை எவ்வளவு உயர்வான விலையைத் தாங்குமோ அவ்வளவு வரை அவர்கள் விலையை உயர்த்தி, கூடுதலான முயற்சி ஏதுமின்றியே கூடுதலான வேலைக்கமர்த்திக்கொள்ளச் சம்மதிப்பதில்லை; அதற்கு ஒரு போராட்டமே அவசியமாகின்றது. தொழிலாளன் ஒருவனை வளர்த்தளிக்க அவன் பெற்றோர்கள் பல தியாகங்களைச் செய்தாகவேண்டியுள்ளது; மேலும், அத்தொழிலாளர்கூட ஓய்வான வாழ்க்கையின் கவர்ச்சிகளைத் துறந்து வேலைசெய்யத் தேடுவதிலும் பல தியாகங்களை ஏற்றாக வேண்டியிருக்கிறது. இதைப்போன்று, மூலதனத்தைச் சேர்ப்பதற்குச் சேமிப்பு அவசியம். சேமிப்பிலிருந்தே மூலதனம் ஆக்கப்படவேண்டியுள்ளது. இச்சேமிப்பைச் செய்வது பெரும்பாலான மக்களுக்குத் தியாகம் செய்வதாலேயே முடிவதாயிருக்கும். நிலத்தைப்போன்று, மூலதனம் அழிக்கப்படமுடியாததன்று. மூலதனத்தின் முதலீட்டிற்கும் தக்கதொரு ஊதியம் கிடைக்கவில்லையாயின், மூலதனத்தைப் பயன்படுத்தித் தீர்த்துவிடலாம். தவிரவும், தீர்ந்துபோன மூலதனத்தை ஈடுசெய்யாது விட்டுவிடவுங்கூடும். இவ்வாறு உழைப்பாளர்களையும், மூலதனத்தையும் ஏற்படுத்திக்கொள்வது செலவு அதிகம் பிடிக்கக்கூடியதாயிருக்கிறது. அதாவது, அதனால் நாம் நம் ஓய்வுநேரத்தையோ அல்லது நிகழ்கால நுகர்வையோ ஓரளவு தியாகம் செய்தாகவேண்டியுள்ளது.

(ii) உற்பத்திச் செலவின்மை : நிலத்தை உண்டாக்குதற்கு அவ்வாறு ஏதும் செலவோ, விரும்பத்தக்க மாற்று வாய்ப்பு எதையும் தியாகம் செய்வதோ தேவையில்லை. நிலம் இயற்கையில் உள்ளது. நிலஉடைமையாளன் அதைத் தனக்குகந்தவாறு பயன்

படுத்திக்கொள்ளக்கூடும்; ஆனால், உழைப்பும் மூலதனமும் அவ்வாறு இயற்கையில் கிடைப்பவையல்ல. அவற்றில் எவ்வளவு கிடைக்கின்றது என்பது இயற்கையின் கொடையைப் பொறுத்ததன்று. ஆனால், அவற்றிற்கு எத்தகைய ஊதியமளிக்கப்படுகின்றதென்பதையே பொறுத்திருக்கின்றது. நாம் குறிப்பிட்ட தொகையொன்றைச் சேமிப்பதற்குக் கடமைப்பட்டவர்களல்லர்; அல்லது, இத்தனைவாரங்கள் அல்லது நாட்கள் அல்லது மணி நேரங்களுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட மாறு வேகத்திலேயே உழைத்தாகவேண்டும் என்ற கடமைக்குட்பட்டவர்களல்லர்; தவிரவும், முயற்சியின் அளவையும், தியாகத்தின் தன்மையையும் பாராது நாம் உழைக்க வேண்டிய கடமையுமில்லை. அதாவது உழைப்பதிலும், சேமிப்பதிலும், நாம் மேற்கொள்ளவேண்டிய செலவீட்டை நாம் மதிப்பிடுகின்றோம். ஆனால், நிலத்தை எடுத்துக்கொண்டால், அதன் உற்பத்தி ஆற்றல் நம்மால் ஆக்கப்படுவதன்று; அதனால், நமக்குச் செலவேதும் விளைவதன்று. நாம் இவ்வுணர்ச்சி ஆற்றலை உயர்த்துவதற்கு நிலத்தின்பேரில் மூலதனத்தைச் செலவிட்டால், அதனால் விளையும் செயற்கை வளத்திற்கு உற்பத்திச் செலவொன்று உண்டு என்பது உண்மையே. ஆனால், ஒரு குறிப்பிட்ட நிலத்துண்டு பெற்றுள்ள இயற்கையான வளத்திற்கும், தட்பவெப்ப நிலை, தல இருக்கை (situation) நலங்களுக்கும் எவ்வித உற்பத்திச்செலவும் இல்லை என்பதைத் தெளிந்துகொள்ளல்வேண்டும்.

மேற்கூறியதிலிருந்து ஒன்று விளங்கும். நிலங்களின் மதிப்பு உயரும்போது தனிப்பட்ட நிலவுடைமையாளர்களின் செல்வத்தில் ஓர் உயர்வு, அதற்குச் சமமானதொரு பணி எதையும் அவர்கள் செய்யாமலிருந்தும்கூட, தானாகவே கட்டாயமாக ஏற்பட்டுவிடுகின்றது. ஆனால், நிலத்தின் இம்மதிப்புயர்வு, நிலச் சீர்திருத்தத்திற்கென நிலஉடைமையாளன் மூலதனத்தை முதலீடு செய்தமையால் விளைந்ததாக இருந்தால், அதனால் அவன் செல்வத்தில் ஏற்படும் மதிப்புயர்வு அவன் செய்துள்ள பணியின்பயனாக விளைந்ததேயாகும் எனக்கருதுதல் வேண்டும். மாறாக நிலங்களின் மதிப்பில் ஏற்படும் வீழ்ச்சி நிலவுடைமையாளர்களுக்கு ஓர் எதிர்பாரா நட்டமாகும். இதை ஈடுசெய்யக்கூடிய வேறு இலாபமேதும் அவர்களுக்கு அத்துடன் ஏற்படுவதில்லை. பொதுவாக, மக்கள்தொகையில் உயர்வேற்படும்போது நிலங்களின் மதிப்பு உயர்வதை நாம் எதிர்பார்க்கலாம். ஆனால், பத்தொன்பதாம் நூற்றாண்டில், பிரிட்டனில் நிலங்களின் மதிப்பு வியக்கத்தக்க அளவுக்கு மாறாது (விவசாய நிலத்தைமட்டும் எடுத்துக்கொண்டால்) சீராகவே இருந்தது. அமெரிக்காவிலும், மற்றவிடங்களிலும் அதுபோது பரந்த நிலப்பகுதிகள் புதிதாக விவசாயத்திற்குக் கொண்டுவரப்பட்டதும், அத

ளுல் பிரிட்டனில் நிலத்தின்மேலிருந்த மக்கள்தொகை அழுக்கம் குறைந்ததும் தாம் இதற்குக் காரணமாகும். புது உலகத்தின் நிலத்திற்கும் பழைய உலகின் நிலத்திற்கும் இடையே போட்டி ஒன்று நிகழ ஆரம்பித்தது. புது உலகம் பெருவாரியாகக் குடியேற்றக் காரர்களை பழைய உலகிலிருந்து ஈர்த்தது; பதிலாக உணவுப் பொருளைப் புது உலகம் பெருவாரியாக விளைவித்துப் பழைய உலகில் கொண்டு குவித்தது. ஆகவே, இங்கிலாந்தில் உணவுப்பொருள்விலை வரவர ஏறுவதற்குப்பதிலாக மலிந்துபட்டது. ஆயினும், பிரிட்டனின் பெருகிவரும் மக்கள்தொகையின் தேவை அதிகரிப்பு இறுதியில் நிலவிலைகளை மிக உயர்த்திவிடுமென்றும், அதனுல் பிரிட்டிஷ் நிலப்பிரபுக்களின் கைகளில் 'உழைத்துப் பெரு வருமான உயர்வு' (unearned increment) ஒன்று போய்ச் சேருவதாயிருக்கும் என்னும் அச்சம் மக்களிடையே இருந்து வந்தது. இத்தகையதொரு நிகழ்ச்சி நகர மனைநிலங்களில் மிகவும் குறிப்பாகக் காணப்பட்டது. அம் மனைகளின் மதிப்பு நகரங்கள் விரிவடைய அடைய தொடர்ந்து உயர்ந்து வந்தது. இவ்வாறு நகரங்களுக்குள்ளும், சுற்றுப்புறத்திலும் மனைகளையுடைய நிலச் சொந்தக்காரர்கள் பேரளவான 'உழைத்துப் பெரு வருமான உயர்வு' ஒன்றைப் பெற்றுவந்தனர் என்பதில் ஐயம் ஒருபோதும் இருந்ததில்லை.

இயற்கையிலிருக்கும் நிலத்தை அளிப்பதில் செலவு ஏதுமில்லை (மாருக உழைப்பை அளிப்பதிலும் சேமிப்புச் செய்வதிலும் ஒரு செலவு எழுகின்றது) என்ற உண்மையிலிருந்து இரண்டாவதொரு முக்கியமான முடிவு பிறக்கின்றது. அதாவது, நிலத்தை அளிப்பதற்கு உற்பத்திச் செலவேதும் ஏற்படுவதில்லையாயின், நிலத்தைப் பயன்படுத்தாது விட்டுவைப்பதால் இலாபமொன்றும் ஏற்படுவதுமில்லை. ஆகவே, நிலத்தைச் சாகுபடிக்கும் கொடுக்காமல் வைத்திருப்பதா அல்லது ஒருசிறு பெயரளவு வாரம் (அல்லது குத்தகை) ஒன்றுக்குப் பதிலாக நிலத்தைச் சாகுபடிக்குக் கொடுப்பதா என்ற கேள்வி எழுமானுல், நிலத்தை அவ்வாறு சாகுபடிக்கு விடுவதுதான் இலாபகரமானதாகும். நிலத்தின் வாரம் அந்நிலத்தின் விளைவைச் சந்தையில் வாங்கக்கூடியவர்கள் தாங்கக்கூடியதொரு தொகையளவில்தான் தீர்மானிக்கப்படுவதாயிருக்குமேயன்றி நிலத்தின் உற்பத்திச் செலவால்அது தீர்மானிக்கப்படுவதன்று. காரணம், நிலத்திற்கு உற்பத்திச் செலவேதுமில்லை என்பதாகும். உண்மையில் கூறப்போனுல், நிலத்தைச் சாகுபடி செய்வதற்குப் பிடிக்கும் செலவுக்கு மேற்கொண்டு நிலத்திலிருந்து கிடைக்கும் வருமானம் எதுவும் நமக்கு இலாபந்தான் ஆகும். ஆகவே, இவ்வகையில் நிலம் அளிக்கும் எந்த ஒரு சிறு இலாபத்தையும் நாம் பெற்றுக்கொள்ள முயற்சிப்பதுதான் எப்பொழுதும்

நலமானதாகும். இதன்படி பார்த்தால், எங்காவது நிலம் ஒரு வகையிலும் பயன்படுத்தப்படாமல் கிடக்குமேயானால், ஒன்று அதன் பூவளமோ அல்லது அதன் தலச்சூழலோ (situation), சாகுபடிச் செலவுக்குமேல் எத்தகைய கூடுதலான வருமானத்தையும் அளிக்கமுடியாத அளவுக்கு மிகவும் மட்டமானதாக (அல்லது பாதகமானதாக) இருக்கவேண்டும் என்று தெளிந்துகொள்ளலாம்.[1]

பயன்படுத்தாது விட்டுவிடுவதால் நமக்கு நலமேதும் அளிக்காத எந்த ஓர் உற்பத்திக் காரணிக்குமே மேற்கூறிய விளக்கம் பொருந்துவதாகும். நிலமட்டுமின்றி நிலையான (சீக்கிரம் தேய்ந்தழியாத) மூலதனம் (productive agent) யாவற்றிற்குமே இத்தகைய வாதம் பொருந்தும். உதாரணமாக ஓர் இயந்திரத்தை எடுத்துக் கொள்வோம். பயன்படுத்தப்படாது சும்மா கிடக்கும்போது ஓர் இயந்திரத்தில் ஏற்படும் அதே வேகத்திலேயே அதைப் பயன்படுத்தும்போதும் அதில் தேய்மானம் விளைவதாயிருக்கலாம். அப்படியாயின், அதைப் பயன்படுத்துவதால் அதன் உடைமையாளருக்கு உண்மைச்செலவு (இயந்திரத்தின் உடைமையாளர் இதற்காகச் செய்யவேண்டிய தியாகம்) ஏதும் ஏற்படுவதில்லை. ஆகவே, உற்பத்தி செய்யும்போது ஏற்படும் மேற்கொண்ட செலவுகளுக்கு அல்லது மாறும் செலவுகளுக்கு (operating cost) மாத்திரமே கட்டுபடியாகும் வரவுமட்டும் கிடைத்தால்கூட இயந்திர உடைமையாளன் அதைப் பயன்படுத்துவது நலந்தருவதாயிருக்கும். நிலத்தைப்போலல்லாது எந்த ஓர் இயந்திரத்தையும் செய்து கொள்ளுவதற்கு உற்பத்திச் செலவு ஒன்று உண்டு என்பதும், அதன் உடைமையாளன் இந்த 'அமிழ்ந்த' (முதல்) செலவை (sunk cost) வருங்காலத்தில் மீட்டுவிடும் நம்பிக்கையுடனேயே அதை மேற்கொள்கின்றான் என்பதும், அப்படி இம்முதல் செலவுக்கு ஈடானதொரு வருமானத்தை அவன் பின்னர்ப் பெறவில்லையாயின் இந்த இயந்திரம் தேய்ந்தொழிந்தபோது அனேகமாக அதற்குப் பதிலீடு செய்துகொள்ள (replace) மாட்டான் என்பதும் உண்மையாகும். ஆயினும், இங்கு ஒன்றை உணருதல் வேண்டும். கடந்தகால நம்பிக்கைகளும், நிகழ்கால வாய்ப்புகளும் வெவ்வேறாகும். அவற்றிற்கிடையே நாம் தொடர்புண்டாக்க முயற்சிப்பது

[1] நடைமுறை உலகில், விவசாய நிலம் பயன்படுத்தப் படாமலிருக்கும் போது அது பாழடைந்துவிடுவதால் (உதாரணமாக, களைகளால் மண் காடாகிவிடுமாதலால்) மேற்கூறப்பட்ட வாதம் மேலும் வலுப்பெறுகின்றது. ஆனால், நிலம் சும்மா கிடப்பதால் மூலதனம் இழக்கப்படுவதுடன் நிலவார வருமானமும் இல்லாதொழியுமாயின், நிலத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கு ஒருவரைப் பெறுவது மிகமிக முக்கியமாகும்.

தவருகும். எடுத்துக்காட்டாக ஓர் இயந்திரத்தை உற்பத்தி செய்வதற்குப்பிடித்த செலவுக்கும், அதைப் பின்னர்ப் பயன்படுத்துவதில் ஏற்படும் செலவுக்கும் எந்த சம்பந்தமும் இல்லை. இயந்திரத்தின் உற்பத்திக்கான செலவு நீண்டகாலத்திற்கு மேற்கொள்ளப்பட்டதாகும். இப்போது நிகழ்காலத் தீர்மானங்களில் அதுபற்றிய சிந்தனைக்கு இடமில்லை. கடந்துபோன உற்பத்திச் செலவை இப்போது நாம் மாற்றிக்கொள்ளமுடியாது, போனது போனது தான். பொருளாதாரத்தில் இது ஒரு மிகமுக்கியமான தத்துவமாகும். அதாவது, 'கடந்து போனவை எப்பொழுதுமே கடந்து போனவைதாம்' (bygones are forever bygones). இரண்டாவது முக்கியமான தத்துவம், இப்போது நிகழ்காலத்தில் மக்கள் மேற்கொள்ளத் தயாராயிருக்கும் முயற்சிகள், தியாகங்களின் பெறுமானம் (cost of efforts and sacrifices) என்ன என்பதாகும். நம் உதாரணத்தில் பார்த்தால் முன்னரே உற்பத்தி செய்யப்பட்டுவிட்ட இயந்திரத்தை இப்போது பயன்படுத்துவதில் எவ்வித தியாகமும் தேவையில்லை. அதைப் பயன்படுத்துவதும், பயன்படுத்தாதிருப்பதும் ஒன்றே எனலாம். அதாவது, அந்த இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்துவதில் எவ்வித செலவுமில்லை (cost of using it is nil). இது நிலத்திற்கும் நிலையான மூலதனப் பொருளுக்கும் இடையே நாம் மேலே குறிப்பிட்ட ஒற்றுமைக்கு மேலும் ஓர் உதாரணமாகும்.

(iii) பலபட்ட தன்மை (Heterogeneity) : நிலத்தின் மூன்ருவது பண்பாகக் குறிப்பிடப்படவேண்டுவது அதன் பலபட்ட தன்மையாகும். வெவ்வேறு நிலத்துண்டுகளை நாம் ஒப்பிட்டுப் பார்ப்போமாகில் எந்த இரண்டு நிலத்துண்டும் பூவளத்திலோ அல்லது அவற்றின் தலநலத்திலோ (fertility or situation) முற்றிலும் ஒரே தன்மைத்தாயிருப்பதில்லை. சில வளம் மிக்கதாயும், பெரும் நகரச்சந்தைகளுக் கண்மையாகவும் அமைந்து காணும். வேறுசில மலை உச்சிகளிலும், எவ்விடத்திற்கும் புல மைல் தூரமாகவும் இருக்கும். இவ்வாறு பார்த்தால் ஒவ்வொரு நிலத்துண்டையும் (அல்லது ஒவ்வொரு கனிப்படிவையும் அல்லது ஒவ்வொரு மீன்துறையையும்) இறங்கும் மதிப்புப்படி முறையில் அதனதற்குரிய இடத்தில் பொருத்திவிடலாம். இம் மதிப்புப்படியின் ஆரம்பத்தில் எத்தகைய சூழ்நிலையிலும் இலாபகரமாகப் பயன்படுத்தக்கூடிய நிலத்துண்டுகள் இருக்கும். இப்படியின் கடைசியில் அனேகமாக எப்போதுமே பயன்படுத்தப்படக் கூடாத நிலத்துண்டுகள் காணப்படும். எடுத்துக்காட்டாக, மன்ஹாட்டன் தீவு இப் பட்டியலின் ஒரு கடைசியிலும், மற்ருெரு கடைசியில் தென்துருவமும் இருக்கக்கூடும். இத்தகைய பட்டியலில் காணும் நிலத்துண்டுகளில், சாகுபடிச் செலவை மீட்டளிக்கும் வரவுடைய நிலங்களுக்

கும், அவ்வாறு சாகுபடிச் செலவைக்கூட மீட்டளிக்கமுடியாத நிலங்களுக்குமிடையே ஒரு கோடிட்டு, பாகுபடுத்தக்கூடும். இத்தகைய பாகுபாட்டை மனை நிலங்களிலும், கனிவளப்படிவு களிலும், மீன்துறைகளிலும்கூட வகுத்துவிடமுடியும். அதாவது, கட்டடம் எழுப்பினுல் செலவைத் திருப்பித்தரக்கூடிய மனைகள், கூடாதவை; கனிவளத்தைத் தோண்டி எடுத்தற்கு இலாபகர மான கனிப்படிவுகள், அல்லாதவை; மீன் பிடித்தற்கு இலாபகர மான மீன்துறைகள், அற்றவை என இவ்வாறு பாகுபாட்டுக்கோடு ஒன்றை வரையலாம். இக் கோட்டையே பொதுவாக எல்லைநிலை (margin) என்று கூறுவது வழக்கம். எவ்வித பயனுள்ள உப யோகமும் (remunerative use) இல்லாத நிலத்தை 'எல்லைக்குக் கீழ்நிலை' (sub-marginal) நிலம் எனக் குறிப்பிடப்படுகிறது. சாகுபடிச் செலவுக்குமட்டும் கட்டுபடியாகும் விளைவைக் கொடுக்கக்கூடிய நிலத்தை அது 'சாகுபடி எல்லை நிலையிலுள்ளது' (on the margin of cultivation) என்று கூறப்படுகின்றது; இச்சாகு படிச் செலவிற்குமேல் ஒரு கணிசமான உபரி வருவாய் அளிக்கக் கூடிய நிலத்தை 'எல்லையுட்புற' (intra-marginal) நிலமெனக் கூறல் வழக்கம். நாம் குறிப்பிடும் இந்த எல்லைநிலை, அல்லது பாகு பாட்டுக் கோடானது உண்மையில் மாருத ஒன்றன்று. எடுத்துக் காட்டாக மக்கள்தொகை அதிகரித்து, உணவுப் பொருளுக்கான தேவை மிகவும் அதிகரிக்குமேயானுல், நாம் கூறிய எல்லைநிலைக் கோடு வெளிப்புறமாக நகர்த்தப்பட்டு (pushed outwards), முன்னர் எல்லைக்குக் கீழ்நிலையாயிருந்த நிலங்களையும் எல்லைக்குட்புறம் சேர்ப்பதாயிருக்கும்; அப்படியின்றி இதற்கு மாருக மக்கள்தொகை வீழ்ந்தாலும் அல்லது மக்கள் முன்னைவிட உணவைக் குறைவாக உண்ண ஆரம்பித்தாலும் அல்லது இப்போது சாகுபடியிலுள்ள நிலங்களின் பயிர்விளைவை மிகையாக்க முடிந்தாலும் இவ்வெல்லை நிலைக்கோடு உட்புறமாகத் தள்ளப்படும். அதாவது, முன்னர் எல்லைப்புறமாயிருந்த நிலங்களில் ஒரு பகுதியும் இதனுல் எல்லைக் குக் கீழ்நிலைக்குத் தள்ளப்பட்டு, பயன்படுத்தப்படக்கூடாத நிலத் தொகுதியைச் சேரும். அதுபோன்றே, கனித்தொழிலும் (mining) நிகழக் காணலாம். கனிவளத்தைத் தோண்டி எடுப்பதன் செலவு வீழுமேயானுல், முன்னர்க் கட்டுபடியாகாதிருந்த கனிகள் இப்போது எல்லைக்குமேல் (above the margin) வந்துவிடும். அதாவது, அவை பயன்படுத்தப்படுவது இலாபகரமானதாகிவிடும். மாருக, தோண்டும் செலவு உயருமேயானுல் சில கனிகள் எல்லை நிலைக்குக்கீழ், கட்டாயமாகக் கொண்டுவரப்பட்டுப் பயன்படுத்தப் படாது சும்மா கிடக்கவேண்டிவரும். இதற்குக் காரணம், உற் பத்திச் செலவு உயர்ந்துள்ள புதிய சூழ்நிலையில் மிகவும் கனக்குறை வான படிவுகளையோ (thinnest seams) நெருக்கமற்ற கனிப்பொருள்

களையோ அல்லது மிகவும் ஆழத்திலுள்ள படிவுகளையோ தோண்டி யெடுப்பதும், வாயுக்கள் மிகவும் நிறைந்த கனிகளை அல்லது நீர்ப் பெருக்கடைந்த கனிகளையோ பயன்படுத்துவதும் இலாபகரமானதா யிருக்கமுடியாது என்பதே.

மேற்கூறியவற்றைக்கொண்டு நிலத்தின் பயன்பாட்டில் இரு வகையான எல்லைநிலைகளை நாம் காணக்கூடும். அவையாவன: ஒன்று சாகுபடி எல்லைநிலை (margin of cultivation), மற்றொன்று மாற்றுப்பயன் எல்லைநிலை (margin of transference). முதலில் கூறப் பட்ட சாகுபடி எல்லைநிலை என்பது வேளாண்மை ஒன்றில் (அது எதுவாயிருந்தாலும்சரி) பிடிக்கும் சாகுபடிச் செலவுக்குமேல் ஓர் உபரி வருமானத்தை அளிக்கக்கூடிய நிலத்தை, அவ்வாறு எந்த ஒரு வேளாண்மையிலும் ஓர் உபரி வருமானத்தை அளிக்கக் கூடாத நிலத்திலிருந்து பிரிக்கும் எல்லைக்கோடாகும். மாற்றுப் பயன் எல்லைநிலை ஒரு குறிப்பிட்ட பயன்பாட்டுக்கு மட்டும் (உதாரணமாகப் பால்பண்ணைக்கு) இலாபகரமாயிருக்கும் நிலத்தை மற்றொரு பயன்பாட்டுக்கு (உதாரணமாக, கால்நடை வளர்ப்புக்கு) இலாபகரமாயிருக்கும் நிலத்திலிருந்து பிரிக்கும் வரம்பாகும். பால் பண்ணை வேளாண்மைக்கும் கால்நடை வளர்ப்புத்தொழிலுக்கும் பயன்படுத்தப்படும் நிலங்களைப் பால்பண்ணை வேளாண்மைக்கு அந்நிலங்களின் தராதரப் பொருத்தப்பாட்டின்படி (relative suitability) நாம் வரிசைப்படுத்திவிடலாம். இப்பொருத்தப்பாடு, பாலுக்கும் கறவை மாடுகளுக்கும் இப்போது நிலவும் விலைகள், பால்பண்ணை வேளாண்மைக்கு இப்போது பிடிக்கும் செலவுகள் இவற்றின் அடிப்படையில்தான் தீர்மானிக்கப்படும். அப்படிச் செய்தால் சில நிலங்கள் (உதாரணமாக, செழிப்பான மேய்ச்சல் நிலம் அல்லது நகரத்திற்கருகிலுள்ள நிலம்) கால்நடை வளர்ப்பை விடப் பால்பண்ணை வேளாண்மைக்கே மிகவும் இலாபகரமானதா யிருக்கும் (உகந்ததாயிருக்கும்). ஆகவே, இந்நிலம் பால்பண்ணை வேளாண்மைக்கே எளிதில் போய்ச்சேரும். அடுத்து, சில நிலங் கள் (உதாரணமாக, மலையடிவார மேய்ச்சல் வெளிகளும் எளிதில் அணுகவியலா இடங்களிலுள்ள நிலங்களும்) கால்நடை வளர்ப்பு வேளாண்மைக்கே இலாபகரமானவை என்பது மிகவும் தெளிவாகத் தெரியலாம். இவ்விருவகை நிலங்களுக்கும் இடைநிலையாயுள்ள நிலங்கள், அதாவது இவ்விருபயன்களுக்குமே இலாபகரமாகப் பயன்படக்கூடிய நிலங்கள் சிலவும் இருக்கக்கூடும். இத்தகைய நிலங்களை அவ்வளவு எளிதாக ஒரு தொழிலுக்கோ அல்லது மற்றொன்றிற்கோ உரியவை எனப்பிரித்தளிப்பது இயலாது. பால் விலைகளின் ஏற்ற இறக்கங்களுக்கும் கால்நடை விலைகளின் ஏற்ற இறக்கங்களுக்கும் இடையே காணும் தராதர நலத்திற்கேற்ப, இவ்

விடைநிலை நிலங்கள் அவ்வப்போது ஒரு பயனிலிருந்து மற்றென்றுக்கு மாறுவதாயிருக்கும். இவ்வகையில் அந்நிலங்கள்யாவும் மாற்றுப்பயன் எல்லையை அவ்வப்போது தாண்டுவதும், மீளுவது மாகவே (crossing and re-crossing the margin of transference) இருக்கும். மாற்றுப்பயன் எல்லைக்கு மிகவும் அண்மையாயுள்ள நிலங்கள், ஒன்று அவை பால்பண்ணை வேளாண்மை, கால் நடை வளர்ப்புப் பண்ணை வேளாண்மை இவ்விரண்டிற்குமே மற்ற நிலங்களைவிட மிகவும் ஏற்றதாக இருக்கக்கூடும் (ஆகவே, உயர்வான நிலவாரம் அளிக்கக்கூடியதாயிருக்கும்), அல்லது மற்ற நிலங்களைவிட இவ்விரு வேளாண்மைகளுக்குமே உகந்ததாயில்லாமலிருக்கக்கூடும் (ஆகவே, குறைந்த நிலவாரமே கொடுப்பதாயிருக்கும்). அதாவது, இந்நிலையில் காணும் முக்கிய அம்சம் என்னவெனில், இந்நிலங்களை இருதிசைகளிலும் ஈர்ப்பதாய சக்திகள், அவை வன்மையுடையவையாயினும், அல்லது வன்மை குறைந்தவையாயினும் ஏறத்தாழ சமமானவையாகவே இருக்கின்றன என்பதேயாகும். ஒரு திசையில் இச்சக்தி மற்றதைவிட வலுப்பெருமேயானால் (உதாரணமாகப் பாலின் விலையில் ஏற்பட்டுள்ள உயர்வின் காரணமாக) அதிகமான நிலங்கள் பலன் மாற்ற எல்லையைத்தாண்டி வலிய சக்தியுடைய புறத்திற்கு மாறிக் கொள்ளும். இதன் விளைவாகப் பழைய எல்லை மறைந்து புதியதொரு பயன்மாற்ற எல்லை தோன்றும். அதாவது, மறுபடியும் இருதிசைகளிலுமுள்ள சக்திகள் ஒன்றுக்கொன்று சமமாயிருக்கும்படியானதொரு புதிய மாற்றுப்பயன் எல்லை நிலவுவதாயிருக்கும்.

மேற்கூறப்பட்ட நிலத்தின் மூன்றும் பண்பாய பலபட்ட தன்மை எல்லா உற்பத்திக் காரணிகளுக்குமே பொதுவான தொன்று எனலாம். இப்பண்பின் காரணமாக எழுந்த கருத்தாகிய எல்லைநிலை என்னும் கருத்து (conception of the margin) நிலத்திற்கு மட்டுமன்றி, உழைப்புக்கும் முதலுக்கும் (labour and capital) கூடப் பயன்படுத்தலாம். நிலத்துண்டுகள் ஒன்றிலிருந்து மற்றென்று வேறுபடுவது போன்றே, உழைப்பாளர்களும் ஒருவருக்கொருவர் வேறுபடுகின்றனர்; அப்படியே தொழிலாளரின் முதற் கருவிகளுங்கூட (tools) ஒன்றுக்கொன்று வேறுபட்டதாயிருக்கின்றன. ஆடுமேய்ச்சல் நிலங்களில் எல்லைநிலையான பகுதிகள் இருப்பது போன்றே, ஆடு மேய்க்கும் இடையர்களிலும் எல்லைநிலைத் தன்மையான இடையர்கள் உண்டு. அதேபோல் அவர்கள் மேய்க்கும் ஆடுகளிலுங்கூட எல்லைநிலைத்தன்மையான ஆடுகள் உண்டு (there are also marginal shepherds and marginal sheep). உண்மையில் கூறப்போனால், நவீன பொருளாதாரத்தில் இக்கருத்தைப் போன்று அவ்வளவு மிகவும் பரந்த அளவில் பயன்படுத்தப்படும்

கருத்து வேறொன்றுமில்லை. மேலும், பொருளாதாரவியலை அறிவதற்குக்கூட இக்கருத்துப்போன்று மிகவும் அடிப்படையான கருத்து வேறொன்றுமில்லை.

குறைந்துசெல் விளைவு விதி (The law of diminishing returns)

நிலத்தின் பண்புகள் குறித்துச் செய்யப்பட்ட ஆழ்ந்த சிந்தனையின் விளைவாக சுமார் 150 ஆண்டுகளுக்கு முன்னரே வகுக்கப்பட்டதும், பொருளாதார விதிகளுக்குள்ளேயே மிகவும் பேர் பெற்றவைகளில் ஒன்றாகியதும்தான் குறைந்துசெல் விளைவுவிதி என்பதாகும். இவ்விதியாவது:

ஒரே குறிப்பிட்ட பரப்பளவான நிலத்தில் உழைப்பையும், முதலையும் தொடர்ந்து மேலும்மேலும் பிரயோகித்துவந்தால், அவை இறுதியில், மற்றவை மாறாதிருப்பின், வீதாசாரத்திற்குக் குறைவானதொரு விளைவு அதிகரிப்பையே நிச்சயம் அளிப்பதாயிருக்கும்.[1]

இவ் 'விதி' அனுபவ உண்மையை அடிப்படையாகக் கொண்டு செய்யப்பட்ட ஒரு பொதுக்கூற்றே (generalisation) ஆகும். இவ் 'விதி' உண்மையற்றதாயின், சாகுபடிக்காரன் ஒருவன் உழைப்பு, முதல் இவ்விரண்டின்பேரிலும் தான் செய்யும் செலவீட்டை இரட்டித்துவிட்டால் அவன் பெறும் விளைவும் இரட்டித்துவிடுவதாயிருக்கவேண்டும். இது சாத்தியமாயின், ஒவ்வொரு சாகுபடியாளனும் அவன் இப்போது வாரத்திற்குச் சாகுபடிசெய்யும் நிலத்தில் ஒருசிறு துண்டுநிலத்தைமட்டும் வைத்துக்கொண்டு மீதி நிலங்களை விட்டுவிடலாம். ஏனெனில், அச்சிறு துண்டு நிலத்திலேயே அவன் உழைப்பு, முதல் யாவற்றையும் செறிவாகப் பயன்படுத்தி அவன் பெருவிளைவைப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடும். அத்துடன் அதிகப் பரப்பளவான நிலத்தைச் சாகுபடி செய்வதனால் அவனுக்கு முன்பு ஏற்பட்ட நிலவாரச் செலுத்துகைச் செலவு முழுவதுமே இப்போது அநேகமாக மிச்சமாகிவிடும். எடுத்துக்காட்டாக, 50 ஏக்கர்களின்பேரில் ஒவ்வோர் ஏக்கருக்கும் 100 ரூபாய் பெறுமான உழைப்பையும் முதலையும் செலவிடுவதற்குப் பதிலாக அவன் ஒரே ஏக்கரின்பேரில் தன் செலவீட்டை 50 மடங்கு அதிகரித்துக்கொள்வதன்மூலமாக முன்னர்க்கிடைத்த அதே அளவு விளைவைப் பெற இயலும். இதுபோன்றே கால்நடை மந்தைகளைப் பெருமளவினதாக வைத்துக்கொள்ள வேண்டியதும் அவசியமன்று. அதாவது, கால்நடைகளுக்குக் கொடுக்கப்படும் தீவன உணவுகளில் (feeding

[1] Successive applications of labour and capital to a given area of land must ultimately, other things remaining the same, yield a less than proportionate increase in produce.

stuffs) செய்யப்படும் கூடுதல் ஒவ்வொன்றுமே தொடர்ந்து சீரான வீதத்தில் அக் கால்நடைகளின் எடையை அதிகரிப்பதாயிருக்குமானல், ஒரேஓர் எருது (bullock) நாடுமுழுவதற்குமே இறைச்சியளிக்கப் போதுமானதாயிருக்கும். ஆனல், உண்மையை ஆராயின், எருது ஓர் அரைப்பட்டினியாகக் கிடந்ததாயிருந்தால்தான் கூடுதலான உணவு அதன் எடையை மாருத ஒரே வீதத்திலோ, அதிகரிக்கும் வீதத்திலோ கூடுதலாக்குவதாயிருக்கும். அப்படிப் பட்டினிகிடந்ததல்லவாயின், கூடுதலான உணவு ஏதும் அக்காளையின் எடையில் ஏற்படுத்தும் கூடுதல் விரைவில் வரவரக் குறைந்து செல்வதாகவேயிருக்கும். இதுதான் அனுபவ உண்மையாகும்.

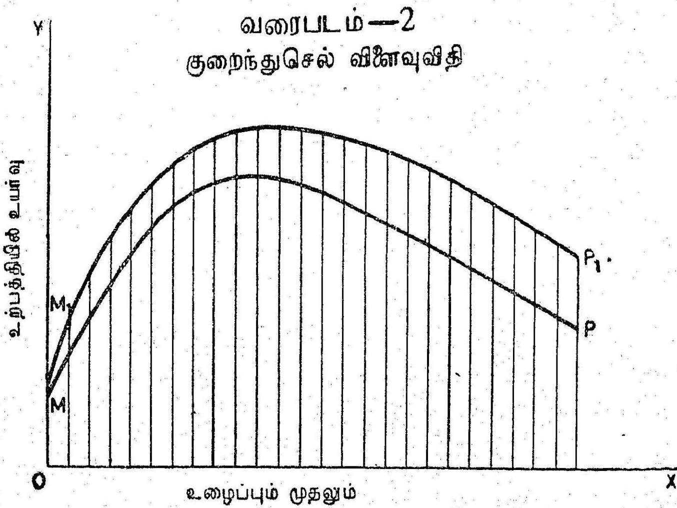
சில சமயங்களில் ஒரு சாகுபடியாளன் ஒருசில காலத்துக்கு (for a time) உயர்ந்து செல்கின்றதாய விளைவு ஒன்றைப் பெற இயலும் என்பதை மறுக்கவியலாது [அதாவது, அவன் பிரயோகிக்கும் உழைப்பு, முதல் இவற்றில் செய்யப்படும் கூடுதல்கள், அந்நிலத்தின் விளைவில் வீதாசாரத்திற்கும் மிகையானதொரு (more than proportionate increase) கூடுதலை ஏற்படுத்துவதாயிருக்கலாம்]. இதற்குப் பல எடுத்துக்காட்டுகள் கூறலாம். உதாரணமாக, சாகுபடியாளன் இதுவரை தன்னிடமுள்ள ஓரளவு உழைப்பையும் முதலையும் பெரும் பரப்பளவான நிலப்பகுதியொன்றில் பரவலாகப் பயன்படுத்திக்கொண்டிருக்கலாம். அப்படியானல், அவற்றை ஒரு குறுகிய பரப்பிற்குள்ளேயே செறிவாகப் பயன்படுத்தினல் விளைவில் கூடுதல் ஒன்றைப் பெறவியலும். ஆகவே, முன்னர்க் கிடைத்துவந்த குறைவிளைவுக்குக் காரணம் நலமற்றதொரு தொழில்அமைப்பாக (bad organisation) இருக்கலாம். உதாரணமாக, அவன் விதைப்பு மிகவும் பரவலாக இருப்பதனல் களைகள் மண்டிப் பயிரை நெரித்தழித்துவிடுவதாயிருக்கலாம். அல்லது இதற்கு வேருெரு காரணமும் இருக்கலாம். ஒரு குறுகிய காலத்தை எடுத்துக்கொண்டால் (in the short run), இது அச்சாகுபடியாளன் அக்குறுகிய காலத்தில் தன் முதலை அதிகரித்துக்கொள்ளவோ, தான் சாகுபடிசெய்யும் நிலத்தின் அளவைக் குறைத்துக்கொள்ளவோ இயலாமையால் நிகழும் பாதக விளைவாயிருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, சாகுபடிக்குப் போதிய மாடுகள் அவனிடம் இல்லாதிருக்கலாம். அவனுக்கு முதல் வேண்டியமட்டும் கிடைத்ததாயின், அதைக்கொண்டு சாகுபடிக்கு வேண்டிய அதிகமான மாடுகளை வைத்துத் தீனிபோடவியலும்; அதன்வாயிலாக நிலத்திலிருந்து தன் முதலீட்டுக்கு ரூபாய் ஒன்றுக்குக் கிடைக்கும் விளைவு வீதமும் அதிகரிக்கும், அல்லது இதே சூழ்நிலையில் சாகுபடியாளன் வேருெரு முறையையும் கையாண்டு பயன்அடையலாம். அதாவது, அவன் தான் சாகுபடி

செய்யும் நிலத்தின் அளவைக் குறைத்துக்கொள்ளலாம். இதன் மூலம் அவன் செலவுகளில் ஒன்றாகிய நிலவாரத் தொகையைக் குறைத்துக்கொண்டு நலமடையலாம்; ஆனால், நில உடைமையாளனுடன் இவன் செய்துகொண்டுள்ள சாகுபடி ஒப்பந்தம் இந் நடவடிக்கையை (நிகழ்காலத்தில்) இயலாததாக்கிவிடலாம். எனினும், இவ்வாறு குறைந்துசெல் விளைவு விதியின் பலனைத் தோன்றாதிருக்கச் செய்வதும், அதே சமயத்தில் உயர்ந்துசெல் விளைவை அளிக்கக்கூடியதுமான சூழ்நிலைகள் ஒருசில காலம் நிலவக்கூடுமென்பதை ஈண்டு உணர்தல்வேண்டும்.

குறைந்துசெல் விளைவு விதியின் தோற்றம் மற்றவை சிலவும் மாறாதிருப்பதைப் பொறுத்ததாகும் என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். நிலத்தின் பூவளத்தை மிகைப்படுத்தக்கூடிய புதிய கண்டுபிடிப்பு எதுவும் இவ்விதியைச் சிலகாலம் விலக்கம்செய்துவிடக் (suspended) கூடும். அதாவது, நிலத்தில் போடப்படும் உழைப்புக்கும் முதலுக்கும் ஏக்கர் ஒன்றுக்குக் கிடைக்கும் வருவாய் வீதத்தை உயர்த்திவிடக்கூடுமாறு இக்கண்டுபிடிப்பு நிலத்தின் வளத்தை அதிகரிக்கச் செய்யுமானால், குறைந்துசெல் விளைவு விதியின் தோற்றம் தடைப்படுத்தப்படலாம். அல்லது சாகுபடிக்காரர்கள் முன்னைவிட நல்ல பயிற்சியும் தேர்ச்சியும் பெற்றவராயிருப்பதனால் தங்கள் மூதாதையர்களைவிட முதலைச் சிறந்த முறையில் பயன் படுத்துவதன்மூலம் அவர்கள் இவ்விதியின் நிகழ்ச்சியைக் காலந் தாழ்த்திவிடலாம். உதாரணமாக, செய்கைமுறை உரங்கள் கோதுமைப் பயிரின் கனத்தை மும்மடங்காக்கிவிடக்கூடும். புதிய கரும்புப் பயிர் வகைகள் பழைய வகைகளைப்போல் ஆறு மடங்கு விளைவை அளிக்கக்கூடியனவாகும். சில புதிய தீவன வகைகளைக் (feeding stuffs) கொண்டு கால்நடைகளின் எடையை முன்காலத்தில் கனவிலும் நினையாத அளவுக்கு அதிகரித்துவிடக்கூடும். ஆனால், ஒரு கண்டுபிடிப்பு நிகழ்ந்து அதைப் பயன்படுத்திய பின்னர், குறைந்துசெல் விளைவு விதியின் தோற்றம் கட்டாயமாக மீளுவதாயிருக்கும். இங்கிலாந்தில் ரோதாம்ஸ்டெட் (Rothamsted) என்னுமிடத்தில் நடத்திய பரிசோதனை இவ்வகையில் குறிப்பிடத்தக்கதாகும். அங்கு ஐந்து தனித்தனி வயல்களில் கோதுமைப் பயிர் போடப்பட்டன. அவற்றுள் ஒரு வயலுக்குக் கனிம உரம் (தாது உரம்) மட்டிலுமே அளிக்கப்பட்டது. மற்ற நான்கு வயல்களுக்கும் நைட்ரஜன் சத்து வெவ்வேறு எண்ணிக்கை 'அலகுகள்' (doses) அளிக்கப்பட்டன. இங்கு ஓர் அலகு நைட்ரஜன் அளிப்புப் பயிரின் விளைவை 10·3 புஷல்கள் அதிகரித்தது; இரண்டு அலகுகள், விளைவை 19·4 புஷல்கள் அதிகரித்தன; மூன்று அலகுகள், 21·3 புஷல்களும், நான்கு அலகுகள் 21·8

புஷல்களும் விளைவை அதிகரிக்கச் செய்தன. இவ்வாறு தொடர்ந்து மேலும்மேலும் அளிக்கப்பட்ட நைட்ரஜன் கூடுதல் களுக்குக் (increments of nitrogen) கிடைக்கப்பெற்ற குறைந்து செல் விளைவுக் கூடுதல்கள் (diminishing increments) நாம் முன்னர்க் கூறிய குறைந்துசெல் விளைவு விதிக் கேற்பவே நிகழ்ந்தன.

இக்கருத்துகளில் பெரும்பாலானவற்றை எளிதிலும் விரை விலும் புரிந்துகொள்வதற்கு ஒரு விளக்கப்படம் (diagram) துணை புரிவதாயிருக்கும். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள படத்தைப் பார்க் கவும் (படம்—2).



படத்தின்X அச்சில் (கிடைக்கோட்டு அச்சில்) குறிக்கப்பட்டுள்ளது ஒரு நிலத்தின் துண்டில், உதாரணமாக ஓர் ஏக்கரில், பிரயோகிக் கப்படும் உழைப்பு, முதல், அலகுகள் ஆகும். அடுத்தடுத்துப் பிரயோகிக்கப்படும் உழைப்பு முதல் அலகுகளினால் விளையும் விளைவுக்கூடுதல்கள் (increments in product) Y அச்சில் (குத்துக் கோட்டு அச்சில்) காட்டப்பட்டுள்ளன. அந்நிலத்தின் மொத்த உற்பத்தியைக் (total crop) காணுதற்கு எல்லா விளைவுக் கூடுதல் களையும் சேர்த்துக் கூட்டிக்கொள்ள வேண்டும். அதாவது MP என்ற வளைகோட்டின் அடியில் அடங்கும் மொத்தப் பரப்பிடம் (total area under the curve) இதைக்காட்டுவதாகும். ஆரம்பத் தில் நிலத்திலிருந்து உயர்ந்துசெல் விளைவு கிடைப்பதாயிருக்கும்.

இரண்டுமடங்கு உழைப்பையும் முதலையும் பயன்படுத்தினால், கிடைக்கும் பயிரின் அளவும் இரண்டுமடங்கிற்கு மேலாயிருக்கும். ஆனால், போகப்போக விளைவு குறைந்துசெல்வதா யிருக்கும். விளைவுக்கூடுதல்கள் (இவை ஒரேஅகலமுடைய துண்டுக்கோடுகளால் படத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளன) வரவரக் குறைவாகிக் கொண்டே போவதாயிருக்கும். இச்சூழ்நிலையில் முன்னேற்றமானதொரு புதிய செயற்கை உரமொன்று கிடைப்பதாயின், அதைப் பயன்படுத்தி நிலத்தின் உற்பத்தியாற்றலை (productivity of the soil) மிகைபடுத்திவிடலாம். அப்படியானால் உற்பத்தி வளைகோடு (curve of productivity) M P என்னும் நிலையிலிருந்து M′P′ என்ற உயர்நிலையை அடையும். உழைப்பும் முதலும் அரிதாகவும் அவற்றின் விலை அதிகமாகவும் ஆகிவிடுமேயானால், ரூபாய் ஒவ்வொன்றின் (அல்லது ஒரு நூறு ரூபாய்) செலவீட்டிற்கும் நாம் X அச்சில் நகரவேண்டிய அலகு இடைவெளித்தூரம் குறைவாயிருக்கும் (அதாவது, துண்டுக் கோடுகளின் அகலம் குறுகலாயிருக்கும்); அத்துடன் முன்னர் விளைவித்த அதே அளவு பயிரைப் பெறுதற்கு இப்போது செலவு கூடுதலாகும். இங்கு ஒன்றை ஞாபகத்தில் வைத்துக்கொள்ளவேண்டிய தவசியம். அதாவது இப்படத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளவை பயிர் விளைவின் உண்மையான அளவுகளேயன்றி இவ்விளைவுகளின் பணமதிப்பன்று என்பதாகும்.

குறைந்துசெல்லும் விளைவுப் போக்கானது பொதுவாகக் கூடிச் செல்லும் செலவுப்போக்குடன் (increasing cost) தொடர்பு படுத்தப்படுவது வழக்கம். அதற்கு ஆதாரம் உண்டு. ஒரே அளவினதான உழைப்பும் முதலும் அடுத்தடுத்து உபயோகிக்கப் படும்போது அவை குறைந்துசெல் விளைவுக்கூடுதல்களையே (diminishing increments of product) அளிப்பதாயிருப்பின், இதன் பொருள் அடுத்தடுத்த விளைவுக்கூடுதலைப்பெறும் செலவு உயர்ந்து செல்கின்ற தென்பதே யாகும். உதாரணமாக, ஐந்தாம் ரூபாய் பெறுமான உரத்திற்குக் (ஒவ்வொரு தடவையும் ஒரு ரூபாய் பெறுமான உரமளிக்கப்படுவதாகக் கொள்வோம்) கிடைக்கும் விளைவுக்கூடுதல் ஓர் ஏக்கருக்கு இரண்டு புஷல் கோதுமைப் பயிர் எனக்கொள்வோம். அதேபோல் பத்தாம் ரூபாய் பெறுமான உரத்திற்குக் கிடைக்கும் விளைவுக்கூடுதல் ஒரே புஷல்தான் என்று வைத்துக்கொள்வோம். இதிலிருந்து தெரிவது, சாகுபடியை மேலும்மேலும் ஆழ்ந்து செய்தோமானால், கூடுதலாக ஒரு புஷல் பயிரைப் பெறுவதற்காகும் செலவு உயர்ந்துபோகும் என்பதாகும். நாம் இப்போது கூறிய உதாரணத்தில் இச்செலவு புஷலுக்கு 50 ந.பை. - விருந்து ரூபாய் 1 ஆகிவிடும். இதையே

வேறுவிதமாகக் கூறினால், ஒரு குறிப்பிட்ட பரப்பளவுடைய நிலத்திலிருந்தே நாம் அதிகமான அளவு உணவுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்ய முயற்சி செய்வதாயின், இவ்வுணவுப்பொருள்களின் விலை மேலும் மேலும் அதிகரிப்பதாயிருக்கும். இம்முடிவு, விரைவாக உயர்ந்துசெல்லும் மக்கள்தொகையைக்கொண்ட ஒரு நாட்டிற்கு மாபெரும் முக்கியத்துவமுடையதாகும். இத்தகைய முக்கியத்துவமே இம்முடிவை, அதாவது குறைந்துசெல் விளைவு விதியை மிக்க பெயர்பெற்ற தாக்கிவிட்டது.

குறைந்துசெல் விளைவு விதியையும், உயர்ந்துசெல் செலவு விதியையும் (laws of diminishing returns and increasing cost) தெளிவாகப் புரிந்துகொள்வதற்கு இரு கருத்துகளை நினைவில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டியது மிகவும் அவசியமாகும். இவற்றுள் முதலாவது, இவ்விதிகளுக்கும் இலாபத்தின்தன்மைக்கும் (profits) எவ்விதத் தொடர்பு மில்லை. இவை உற்பத்திச் செலவு பற்றியவை, அல்லது பண்டத்தின் விளைவு என்னும் பொருளில் வரவைப் (cost or to the returns in the sense of physical product) பற்றியவையாகும். ஆகவே, இவ்விதிகளைப்பற்றி விவரிக்கும்போது நம் கவனமெல்லாம் பண்ட விளைவின்பேரில் உன்னிப்பாய் இருக்கவேண்டுமேயன்றி அப்பண்டங்கள் பெறக்கூடிய விலையின்பேரில் நமக்கு எவ்வித அக்கறையும் வேண்டுவதில்லை. இரண்டாவதாக, ஒருசில ஆண்டுகளுக்குத் தொடர்ந்து விளைவு அதிகரிக்குமேயானால் அப்போது உற்பத்திச் செலவுகள் என்ன ஆகும் என்பதுபற்றி இவ்விதிகள் நமக்கு ஏதும் அறிவிப்பதில்லை என்பதையும் நினைவிலிறுத்த வேண்டும். ஒரு பண்டத்தைத் தயாரிக்கும் செலவு புதிய கண்டுபிடிப்புகள் புத்தமைப்புகள் இவைபோன்ற காரணங்களால் தொடர்ந்து வீழ்வதாயிருக்கலாம். ஆனால், இத்தகைய நிகழ்ச்சி சாத்தியங்களின் விளைவுகளை இவ்விதிகள் கணக்கிலெடுத்துக் கொள்வதில்லை. உண்மையில் இவ்விளைவுகளிலிருந்து ஒரு விலக்கம் பெற்றுக்கொள்ளும் நோக்குடனேயே 'மற்றவை மாறுதிருப்பின்' (other things remaining the same) என்னுமொரு வாசகத்தை இவ்விதிகள் உள்ளடக்கியவையா யிருக்கின்றன. இத்தகையதொரு கட்டுக்குட்பட்ட சூழ்நிலையில்தான் இவ்விதிகளின் உண்மை பெறப்படுவதாயிருக்கும். கோதுமைப் பயிரை விளைவிக்கும் செலவு குறைவாகி வருகின்றது; அல்லது இன்னும் பத்து ஆண்டுகளில் அது குறைவாகிவிடும் என்னும் உண்மைக்கும், இப்போதுள்ள சூழ்நிலையிலும் இப்போது நிலவும் சாகுபடிமுறைகளைப் பயன்படுத்திச் செய்யப்படும் கோதுமை உற்பத்தியானது உயர்ந்துசெல்லும் உற்பத்திச் செலவுடையதா, அன்று என்னும் கேள்விக்கும் சம்பந்த மேதுமில்லை. மற்றவை மாறுதிருக்கையில் கூடுதலாக

உற்பத்தி செய்யப்படும் ஒவ்வொரு புஷல் கோதுமைக்கும் உற்பத்திச் செலவானது மேலும்மேலும் உயர்ந்து செல்லுமேயானால், கோதுமைச் சாகுபடியில் வேறு என்ன நிகழ்வதாயினும் அல்லது நிகழ்ந்திருப்பினும், ஒன்றுமட்டும் உறுதியாகும். அதாவது உயர்ந்துசெல் உற்பத்திச்செலவு விதி அங்கு வேலைசெய்கின்றது என்பதில் ஐயமில்லை.

முதல் (Capital)

நாம் நம் முதலைக் குறிப்பிடும்போது உண்மையில் இரண்டு வேறுபட்ட பொருள்களைக் குறிக்கின்றோம். ஒன்று நம் சொத்து (property), அதாவது நம் பண்டங்கள், வீட்டுத் தளவாடசாமான்கள், மற்றும் நமக்குச் சொந்தமான தொழில் தளவாடங்கள்; மற்றொன்று நம் நிதிமூல உடைமைகள் (financial assets), அதாவது கையிலுள்ள ரொக்கப்பணம், பங்குப் பத்திரங்கள் போன்ற உடைமை உரிமைகள். இவற்றை நாம் ஒவ்வொன்றாக ஆராய்வோம்.

சடப்பொருள் முதல் (Physical capital)

சடப்பொருள் முதல் (physical capital) பணமதிப்புடைய சொத்து வகைகள் யாவற்றையும் (assets possessing money value) கொண்டதாகும். வாணிக முதல் (trade capital) என்னும் குறுகிய பொருளில் இதை எடுத்துக்கொண்டால் உற்பத்தியாளர்களின் கையிலுள்ள சொத்துப் பொருள்களை மட்டுமே (assets) அது குறிப்பதாகும். அப்படியின்றி சடப்பொருள் முதலைப் பரந்த பொருளில் கொள்வதாயின் அது சமூகத்தின் செல்வம் (social wealth) முழுவதையுமே குறிக்கும். இது நுகர்வோரின் கைகளிலுள்ள சொத்துப்பொருள்களையும் (வசிக்கும் வீடுகள், மோட்டார் வண்டிகள் இதுபோன்றவை) அல்லது சமூகத்திற்குச் சொந்தமான உடைமைகளையும் தன்னுட் கொள்வதாகும்.

வாணிக முதல் என்பது உற்பத்திக்கான நிலைமுதல் கருவி தளவாடங்களையும்(கட்டடங்கள், கப்பல்கள், இயந்திரங்கள்முதலியன) தயாரிப்பிலுள்ள பண்டங்களையும் (goods in process), தயாரிப்பு முற்றுப்பெற்ற பண்டங்களின் இருப்புகளையும் (stocks of finished goods) கொண்டதாகும். பின்னர்க்கூறிய இரண்டு இனங்களையும் சேர்த்துச் சுழல்முதல் (working capital) எனலாம்; முதலில் கூறப்பட்ட இனத்தை நிலைமுதல் (fixed capital) எனலாம். இவ்விரு வகைகளுக்குமிடையே எளிதாக வேறுபாடு செய்துவிடலாம். சுழல்முதல் என்பது ஒரேதடவையில் தன் பயன் முடிவதாகும்

(used up in a single use); ஆனால் நிலைமுதல் பலதடவை பயன் அளித்து நிற்பவையாகும்.

சமூகமுதல் (social capital) என்பது இன்னும் விரிவானது. வாணிக முதல்மட்டுமன்றி, வாணிகச் சார்பற்றதும், பணமதிப் புடையதுமாகிய சொத்துகளும்கூட சமூக முதலில் அடங்கும். பின்னர்க் கூறியவையுங்கூட வாணிக முதலைப்போன்றே உற்பத் திப் பயனுடைய வளங்கள் (productive resources) ஆகும். கார ணம் இவையும் மனிதனுடைய தேவைகளை நிறைவுசெய்வதற் கெனவே திரட்டப்பட்டவையாகும். உதாரணமாக, வீட்டுச் சொத்தை (house property) எடுத்துக்கொண்டால் இது வணிகச் சார்பற்றதொரு சொத்தாகும். இருப்பினும் இதை முதல் அல்ல என்று நாம் விலக்கிவிடக் கூடாது. ஏனெனில் எவ்வாறு ரயில் பெட்டிகள் நம் தேவைகள் சிலவற்றை நிறைவேற்றுதற்கு அத்தியாவசிய மாகின்றனவோ, அல்லது எஃகு செய்யும் அடுப்பு ஆலைகள் (blast furnaces) எவ்வாறு நம் தேவைகளில் வேறு சில வற்றை நிறைவேற்றுதற்குக் கட்டாயம் தேவைப்படுகின்றனவோ, அவ்வாறே வீட்டுச்சொத்தும் நம் தேவைகளில் மற்றும் சிலவற்றை நிறைவு படுத்துதற்கு அத்யாவசியமாக தேவைப்படுவன வாகும். இதுபோன்றே குடிக்கூலிக்கு விடப்படும் வீடுகளுக்கும், உடைமை யாளரின் சொந்தக் குடியிருப்புக்கே பயன்படுத்தப்படும் வீடுகளுக் கும் இடையே நாம் எவ்வித தெளிவான வேறுபாடும் கற்பிக்க இயலாது. குடிக்கூலிக்கு விடப்பட்டு, உடைமையாளருக்கு இலாப வருமானம் ஒன்றை அளிக்கும் வீடுகளுக்கும், உடைமையாளரே தங்கள் சொந்த உபயோகத்திற்கு வைத்துள்ளவையும், இல்லா விடில் பிறரிடமிருந்து தங்கள் உபயோகத்திற்கு அவர்கள் வாடகை கொடுத்து வாங்கிக்கொள்ள வேண்டியவையுமான வீடுகளுக்கும் இடையே என்ன வேறுபாடு காணஇயலும்?

சமூக முதலுக்கும், சமூகச் செல்வத்துக்கு மிடையே காணும் வேறுபாடு நம் கருத்துக் கோணத்தைப் பொறுத்ததே என்பதை உணர்தல் வேண்டும். முதல் என்பது உற்பத்திக்குப் பயன்படும் ஒரு காரணியாகும் (agent in production). அது வருங்காலத்தில் பயனுகக்கூடிய வளங்களைக் குறிப்பதாகும். செல்வம் என்பது நாம் நம் நுகர்வுக்கு எடுத்துக்கொள்ளக் கூடியதொரு குவியலைக் (fund) குறிப்பதாகும். அதாவது நம் வருங்காலத் தேவைகளை நிறைவு செய்தற்காகக் குவித்து வைக்கப்பட்டுள்ள வசதிகளையே அது குறிக்கின்றது. ஆயினும் உண்மையில் பார்த்தால் முதலுக்கும் செல்வத்துக்கும் அடிப்படை வேறுபாடு ஒன்றுமில்லை என்றே சொல்லவேண்டும். உற்பத்தியாளருக்கு 'வளங்கள்' (resources)

எவ்வாறே அவ்வாறே நுகர்வோருக்கு 'வசதிகள்' (facilities) ஆகும். ஏன்? சமூகத்தின் தனிப்பட்ட அங்கத்தினன் என்ற முறையில் யாரும் தன் முதலுக்கும், செல்வத்துக்கு மிடையே வேறுபாடு ஏதும் செய்வதில்லை. தன் வாணிக முதலை (stock-in-trade) மட்டுமே யாரும் பிரித்துப் பேசுவது இயற்கை. சமூகம் முழுவதற்கும் பார்த்தாலும், செல்வத்தையும் முதலையும் நாம் தொடர்ந்து உண்மைமுறையில் ஒரு சொத்துக் குவியலெனவே எண்ணும்வரை அவற்றின் ஒருமை கெடாது நிற்கும். ஆனால் இதற்கு சமூகத்தின் கடன்களை நாம் முற்றிலும் புறக்கணித்துவிட வேண்டும் (இல்லையேல் சமூகத்தின் முதல் தொகைக்கும் செல் வத்துக்குமிடையே...........)

சடப்பொருள் முதல் (physical capital) பற்றிய வாதங்கள் யாவும் பெரும்பாலும் தொழிற்சாலைகளில் பயன்படும் இயந்திரங் களையே குறிப்பதென அடிக்கடி கொள்வதுண்டு. ஆனால் இத் தகைய கொள்கை முற்றிலும் தவறானதாகும். சாதரணமாகவே, எந்நாட்டிலும், அதன் தொழிற்சாலைகளிலும், கனிகளிலும் பயன் படுத்தப்படும் இயந்திரங்கள் முழுவதிலுமே முதலீடு செய்யப்பட் டுள்ள முதல் தொகையைவிட அந்நாட்டின் வீட்டுச்சொத்தில் (house property) போடப்பட்டுள்ள முதல்தொகை பெரிதும் மிகை யானதா யிருக்கும். அதாவது எந்த ஒரு நாட்டின் முதல் தொகை யிலும் மிகப்பெரும்பங்கும் கட்டடங்களிலும் (தொழிற்சாலைக்கட்ட டங்கள், கடைக் கட்டடங்கள் முதலியனவும் சேர்த்து), போக்கு வரத்து வசதியிலும் (சாலைகள், ரயில்வேக்கள், கப்பல்கள் முதலி யவை), பொது வசதித் தொழில்களிலும் (public utilities) (எரி வாயு, நீர், மின்சக்தி அளிப்புத் தொழில்கள், துறைமுகங்கள், கப்பல்துறைகள் முதலியன) தாம் போடப்பட்டுள்ளன என்பதை உணர்தல் வேண்டும்.

நிதி மூல உடைமைகள் (Financial assets)

(அ) பணம்: நம் பணத்தையும் நம் முதலெனக் கருதிப்பேசும் வழக்கம் நம்மிடையே மிகவும் ஆழ்ந்துள்ளமையால் பணத்திற்கும் முதலுக்கு மிடையே நாம் எப்பொழுதுமே மிக்க கவனத்துடன் வேறுபாடு செய்துகொள்வ தில்லை. உண்மையில் நம் நடைமுறைப் பேச்சில் இவ்விரு சொற்களையும் நாம் ஒன்றுக்கொன்று சமமென நினைத்தே பயன்படுத்துகிறோம். இதற்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டுக் கூறுவோம். ஒரு இலட்சாதிபதி 'ஏராளமான பணத்தைத் தனக் குப்பின் விட்டுவிட்டுச் சென்றதாக' (leaving a great deal of money) நாம் கூறுவதுண்டு. நம் தரங்களைக்கொண்டு பார்ப்பின், அவன் தன் வாரிசுகளுக்கு ஒரு கணிசமான தொகை ரொக்கத்தை

(cash) விட்டுவிட்டுச்சென்றது உண்மையே. ஆனால் அவன் விட்டுச்சென்ற சொத்துகள் பெரும்பாலும் பணமதிப்புள்ள உடைமைகளாகவே (கப்பல்கள், தொழிற்சாலைகள், ரப்பர்த் தோட்டங்கள் முதலியன) அல்லது பங்குப் பத்திரங்கள், மற்றும் செல்வ உடைமை உரிமைகளாகவோதா னிருக்கும். ஆகவே, உண்மையில் பார்த்தால் அந்த இலட்சாதிபதி விட்டுச்சென்றவை பெரும்பாலும் முதலுடைமைகளே (property) ஆகும். ஆனால் நாம் இவற்றையும் பணமென்றே பேசுகின்றோம். முதலுடைமைகளை அவற்றின் பணப் பெறுமானத்தைக் கொண்டு நாம் கணக்கிடலாமெனினும், இவ்வாறு முதலைப் பணமூலமாக மதிப்பிடுவதற்கும், 'முதல்' (அல்லது 'செல்வம்'), 'பணம்' ஆகிய இரு சொற்களுமே ஒரே பொருளைக் குறிப்பதாகக் கருதிப் பயன்படுத்துவதற்கும் வேறுபாடு உண்டு என்பதை உணர்தல் அவசியம்.

நாம் நம் முதலை அதிகரித்துக்கொள்ள விழைகையில் அதை நிறைவேற்றுதற்கு நாம் முதலில் நம் பண இருப்பைத்தான் (stock of money) அதிகரிக்கின்றோம். மேலும் சாதாரணமாக நாம் சேமிப்பதும், கடன்பெற்றுக்கொள்வதும் பணத்தைத்தான். இதனாலேயே நமக்கு உண்மையில் தேவைப்படுவது கூடுதலான முதல்தான் என்னும்போதுகூட, நமக்குக் கூடுதலான பணம் வேண்டும் என்றே நாம் அடிக்கடி பேச்சுவழக்கில் கூறுகின்றோம். மேலும் நாம் நமக்கு மட்டிலும் அதிக பணம்வேண்டும் என்பதுடன் நிற்பதில்லை. நாட்டுப்பற்று எண்ணம் நம் உள்ளங்களில் மேலெழும் சமயங்களில், நாம் நாடு முழுவதற்குமே பணம் மிகையாக்கப்பட வேண்டுமென்றே நாம் கோருகிறோம். நம்மில் ஒவ்வொருவருக்கும் நலமாயிருக்கக்கூடிய ஒன்று நம் யாவருக்கும் மொத்தமாகவும் நன்மையளிப்பதாகுமென்றே நாம் நம்புவது முற்றிலும் தவறாகும். ஆகவே நாடு முழுமைக்கும் அதிக பணம் இருக்குமாயின் நாட்டில் ஒவ்வொருவருமே கூடுதலான சுபிட்சம் அடைவர் என்று நாம் தவறாக நம்புகின்றோம். உண்மையைக் கூறுவதாயின் நாட்டில் பணமொத்த இருப்பை (stock of money) அதிகரிப்பதனால் மட்டும் நன்மை ஏதும் விளைந்துவிடாது. நாட்டில் முதல் அதிகரித்தால்தான் சமூகத்திற்கு உண்மையான நலம் விளைவதாயிருக்கும். நாட்டின் பணமொத்தத்தை மட்டும் அதிகரித்துவிடுவதால் நாட்டிலுள்ள முதலுடைமையின் இருப்பு (stock of capital) ஒரு துளிகூட அதிகரிக்காது. டேவிட் ஹியூம் என்பார் இரு நூற்றாண்டுகளுக்கு முன் விவரித்தது போன்று, நாட்டின் பண இருப்பின் அதிகரிப்பானது விளைவிப்பதெல்லாம் பணத்தின் பற்றுக்குறையைக் குறைத்து (பணத்தை மேலும் தாராளமாக்கி) அதன் மதிப்பை வீழச்செய்வதுதான். அதிகரித்த பணத்தொகை புழங்கப்படும்

போது, விலைவாசிகள் உயர்த்தப்படுகின்றன. ஆகவே, பணம் தன் வாங்கும் ஆற்றலை (தன்மதிப்பை) இழக்கின்றது. நாட்டின் பணமொத்தத்தை வேண்டுமென்றே அதிகரிக்கச்செய்யும் முயற்சி யானது (சுபிட்சகாலத்தில் மட்டுமாவது) முன்னரே நன்கு உண வருந்தியுள்ள ஒரு மென்மையான ஆளின் உடலுக்குள் மேலும் உணவைத் திணிப்பது போன்றதொரு செயலாகும். இது அவனைக் கொழுக்கவைப்பதற்குப்பதில் நிச்சயம் அவன் சீரணத்தைத்தான் பாழ் செய்யும்.

மேற் கூறியவற்றின் பொருளை உணர்தற்குத் துணையாகஒன்று கூறுவோம். அதாவது உலகத்தின் வாணிகம் முழுவதையும் இருக் கின்ற எந்த குறிப்பிட்ட அளவு பணத்தொகையையும்கொண்டே நடத்திக்கொள்ளக்கூடும். அதாவது பணஇருப்பு அளவிற்கு ஏற்றதான மட்டத்தில்மட்டும் விலைகளும், வருமானங்களும் நிலவுமேயானுல் எந்த அளவு பணஇருப்பையும் கொண்டே உல கத்தின் வாணிகம் முழுவதையும் நடத்திவிடலாம். தனி மனித னின் பணஇருப்பில் ஏற்படும் கூடுதல் அவனுக்கு எப்போதும் உதவி புரிவதாயிருக்குமென்ருலும், நாட்டின் பணமொத்த இருப் பில் ஏற்படும் அதிகரிப்பு சில குறிப்பிட்ட சூழ்நிலைகளில்தான் சமூ கத்திற்கு உதவக்கூடும். தனி மனிதனுக்குப் பணம் முதலுக்கு ஒப் பாகும். காரணம் அவனிடமுள்ள பணமானது அவன் வேண்டும் போது அதைத் தளவாட முதலாக (concrete capital) மாற்றிக் கொள்ளக்கூடிய ரொக்கமய வளங்கள் (liquid resources) ஆகும். ஆனுல் உலக முழுசமூகத்தின் கோணத்திலிருந்து கருதும்போது பணமானது முதலாகாது. ஏனெனில் சமூகம் பணத்தைக் கொண்டே தன் உருவப்பொருள் முதல்உடைமைகளை அதிகரித்துக் கொள்வது என்பது இயலாது. எவ்வாறு ராபின்சன் குருசோ தன் தன்னந்தனியான தீவாந்திர வாழ்வில் பணத்தைக்கொண்டு முதலை உற்பத்தி செய்துகொள்வ தியலாதோ அவ்வாறேதான் சமூகமும் செய்துகொள்ள வியலாது.தனிமனிதன், தன்பணத்தைச் சமூகத்தில் மற்ருெருவருக்களிப்பதன் மூலம் வேண்டியவற்றைச் செய்துகொள்ளலாம்; ஆனுல் முழுஉலக சமூகம் தன் பணத்தை வேறு யாருக்களித்து வேண்டியவற்றைப் பெற்றுக்கொள்வது? வேண்டுமானுல் ஒரு தனிநாடு தன் பொன்இருப்புகளை (gold holdings) (சிலசமயங்களில் தன் நாணயச் செலாவணியில் ஒரு பகுதியைக்கூட) மற்ற நாடுகளுக்கு விற்கக்கூடும், தன் பொன் இருப்பையும் பெரும்பாலும் முதலெனக் கருதக்கூடும். ஆனுல் இது உலக சமூகம் முழுமைக்குமாகப் பொருந்தாத ஒன்று.

பணத்தை, முதலுடனும் செல்வத்துடனும் குழப்பிப் பேசும் வழக்கம் மிகவும் ஒழுங்கீனமானதாகத் தோன்றலாம். ஆயினும்இக்

குழப்பம் வரலாற்றில் பெருமளவுக்கு இடம்பெற் றிருந்திருக்கின்றது என்பது வியப்பிற் குரியதாகும். உலகில் நிலவி வந்திருக்கின்ற வாணிகக்கொள்கை பற்றிய வரலாற்றை நாம் பார்க்கும்போது, பல நூற்றுண்டுகள்வரை அரசியல் அறிஞர்கள் மேற்கூறப்பட்ட குழப்பத்தின் அடிப்படையில் எழுந்த வாதங்களின் துணைகொண்டு சுங்கவரிகள், வாணிகக் கட்டுப்பாடு முதலியவற்றிற்கு ஆதரவான தொரு கொள்கையை வலியுறுத்தி வந்திருக்கின்றனர். இவர்கள் இங்கிலாந்தில் நல்ல ஆங்கிலப் பணத்தை ஏற்றுமதி செய்வதைத் தடை செய்யவும் இதை மீறுவோருக்கு மரணதண்டனை அளிக்கக் வும் சட்டங்களை நிறைவேற்றினர். மேலும் பிற நாடுகளுடன் இங்கிலாந்து தனக்குச் சாதக வாணிபக்கொடுப்பல் நிலையொன்றை ஏற்படுத்திக்காக்கவும், பிறநாடுகள் தன்னிடம் வாங்கியுள்ள அதிகப்படியான பண்டங்களுக்குக்கொடுக்க வேண்டிய பாக்கியை அவைகள் திரவியமாக அளிக்கும்படி வற்புறுத்தவும் வேண்டிய நடவடிக்கைகளையும் (இறக்குமதிகளின்பேரில் சுங்கவரிகள், ஏற்று மதிகளின்பேரில் ஊக்கக்கொடைகள் போன்றவை) அவர்கள் மேற் கொண்டனர். தாமஸ் மன் என்ற 17-ஆம் நூற்றுண்டின் பொருளா தார வல்லுநரின் கொள்கைகளில் அவர்கள் நம்பிக்கை கொண்ட வரா யிருந்தனர். அக் கொள்கையாவது, 'நம்முடைய செல்வத்தை யும், திரவியத்தையும் அதிகரிக்கும் சாதாரண வழி வெளிநாட்டு வாணிகமே. இவ்வாணிகத்தில் நாம் எப்போதும் தவறுமல் கடைப் பிடிக்க வேண்டிய விதியாவது: ஆண்டுதோறும் நாம் அந்நியரிட மிருந்து நுகரப் பெற்றுக்கொள்ளும் பண்டங்களின் பெறுமானத் தைக் காட்டிலும் நாம் அவர்களுக்கு விற்கும் பண்டங்களின் பெறு மானம் மிகையாயிருக்குமாறு பார்த்துக்கொள்ளவேண்டும்' என்ப தாகும். இந்த வாணிபக்கொடுப்பல் நிலைக்கோட்பாடு (balance of trade doctrine) அதுபோது இங்கிலாந்தில் நிலவிய தீவிர தேசீய தொனியுடன் ஒலித்தது; இன்றும்கூட அவ்வாறே ஒலிக்கின்றது. இதனுலேயே இங்கிலாந்தின் உயர் உலோகஇருப்பை (stock of the precious metals) அதிகரிக்கச்செய்யவும்,பிறநாடுகள் தங்கள் உயர் உலோக இருப்புகளை இங்கிலாந்திற்கு இழக்கும்படி செய்யவும் ஏற்றதான இரவலன்-என்-அயலான் (beggar-my-neighbour) என்ற கொள்கைகள் தோன்றுவதாயின.

பணத்தை நம் உற்பத்திச்சாதன வளங்களில் ஒன்றுகக் கருத முடியாதாதலால், அது ஒரு உற்பத்திக் காரணியாகாது என்று பார்த் தோம். ஆயினும் நம் உற்பத்திச் சாதன வளங்களில் ஒன்றுகிய தளவாட முதலாக (Concrete capital) பணம் எப்பொழுதும் மாற்றப் பட்டு வருவதையும், அதேபோல் தளவாட முதலானது எப்பொழுது வேண்டுமானுலும் பணமாக மாற்றிக்கொள்ளப் படலா மென்பதை

யும், அவ்வாறே எப்பொழுதும் அது மாற்றப்பட்டுக்கொண்டே வருகின்றதென்பதையும் நாம் தெளிவாக அறிவோம். தன் தொழிற் சாலையைக் கட்டிக்கொள்வதற்கு உற்பத்தியாளன் வெறும் பணத்தையே கடன்வாங்குகிருன். (அதாவது பணத்தை அவன் உருவப்பொருள்முதலாக மாற்றிக்கொள்கிருன்.) கடைக்காரன் தன் பண்டஇருப்பை எவ்வளவு விரைவாகப் பணத்திற்கு விற்க முடியுமோ அவ்வளவு விரைவாக விற்றுவிட்டு, அப்பணத்தைக் கொண்டு மேலும் அதிகமாகப் பண்டஇருப்பை வாங்கிச் சேர்க்கிருன். (அதாவது அவன் தன்தளவாட முதலை முதலில் பணமாக மாற்றிக்கொண்டு, மறுபடியும் அப்பணத்தைத் தளவாட முதலாக மாற்றிக்கொள்கிருன்.) இவ்வாறு முதல்பற்றிய நம்தீர்மானங்களில் பெரும்பாலானவை (உதாரணமாக நாம் நம் முதலைக் கூடுதலாக்கிக்கொள்வதா, நம்முதலை ரொக்கநிலையில் வைத்திருப்பதா என்பன போன்ற தீர்மானங்கள்) வெளித்தோற்றத்தில் பணத்தைப் பற்றிய தீர்மானங்களாகவே காணப்படும். ஆனால் உண்மையை ஆராயின் அவை யாவும் நம் உண்மைச் சாதனவளங்களை (real resources) நாம் எவ்வாறு பயன்படுத்தப்போகிறேம் என்பது பற்றிய தீர்மானங்களேயாகும். பணத்தைச் சேமிப்பதற்கும், முதலீடு செய்வதற்கும் நாம் செய்யும் முடிவுகள் உண்மையில் எவ்வளவு தளவாடமுதல் நமக்கு இருக்கவேண்டும்; அது எவ்வுருவில் இருக்க வேண்டும் என்பதுபற்றிய தீர்மானங்களேயாகும். நாம் வைத்திருப்பது பணமாயிருக்கும்வரை அதை எவ்வாறு பயன்படுத்துவது என்பதை நம் விருப்பப்படி சுயேச்சையாக நாம் முடிவுசெய்யலாம். நமக்குக் கிடைக்கும் சாதன வளங்களைக்கொண்டு நாம் நம் உடனடித்தேவைகளை நிறைவுசெய்துகொள்வதா (உதாரணமாக, இசை, நாடக அரங்கின் நுழைவுக் கட்டணத்தின்பேரில் பணத்தைச் செலவழிப்பதா) அல்லது நம்முதல் உடைமைகளின் (capital assets) இருப்பைக் கூடுதலாக்கிக் கொள்வதற்கு அவற்றைப் பயன்படுத்துவதா (உதாரணமாக, ஒருபுதியவீட்டில் முதலீடுசெய்வதற்கு) என்பதை நாமே விருப்பப்படி முடிவுசெய்யலாம். காரணம் நம் கையில் இருப்பது 'சுயேச்சை' முதல். ஆதலினல் அதை எத்தகைய உருவுக்கும் நாம் மாற்றிக்கொள்ளவியலும். ஆனல் ஒருமுறை அதை முதலீடுசெய்துவிடின் அதுமுதல் அம்முதல் தன் 'சுயேச்சை' நிலையை இழந்துவிடுகின்றது. வீடு போன்றதொரு உண்மைச் சொத்தில் முதலைப் போட்டுவிட்டால், பின்னர் அம்முதலை மீட்பதற்கு நீண்டகாலம் பிடிக்கும். அதாவது அச்சொத்து தேய்மானம்அடைய அடைய அத்தேய்மானத்தை ஈடுசெய்வதற்காக ஆண்டுதோறும் நாம் ஒதுக்கும் நிதிகள் அச்சொத்தின் பதிலீட்டுப்பெறுமான அளவுக்கு வளர்ந்தபின்னரே போட்டமுதலை இவ்வாறு மீட்டுக் கொள்ள (அதாவது நம் பணத்தை அல்லது 'சுயேச்சை'முதலை,

அது அளிக்கும் ரொக்கநிலை வளங்களின் பயன்பாட்டுச் சுயேச்சை யுடன்) இயலும்.

மேற்கூறியவற்றை இன்னும் தெளிவாக விளங்கவைத்தற்கு நாம் சேமிப்புசெய்யத் தீர்மானிக்கும்போது பணத்திரைக்குப் பின்னர் என்னநிகழ்கின்றது என்பதை விவரமாக ஆராய்வோம். முதலாவதாக இத்தீர்மானம் செய்தவுடன், நாம் பணிகளின்பேரில் பணம் செலவழிப்பதையும் (உதாரணமாக, டிராம் வண்டிக் கட்டணங்கள், சினிமா நுழைவுக்கட்டணங்கள் முதலியவற்றின்பேரில்) அல்லது உடனடி நுகர்வுக்கான பண்டங்கள்பேரில் (உணவு, துணிமணி போன்றவைபேரில்) பணம் செலவழிப்பதையும்—அதாவது, 'நுகர்வுப் பண்டங்கள்' என்பவற்றின்பேரில் பணம் செலவழிப்பதை நிறுத்திக்கொள்கின்றோம். அப்படியென்றால் இப்பண்டங்களைச் செய்வோரின் பணிகளை நாம் வாங்கிக்கொள்வதை நிறுத்திக்கொள்கிறோம் என்பதுதான் பொருள். எடுத்துக்காட்டாகத் தின்பண்டம் ஒன்றை வாங்குவதை நாம் நிறுத்திக்கொண்டால் நம்தின்பண்டத் தேவையை நிறைவுசெய்யும் தொழிலில் முன்னர் ஈடுபட்டிருந்த ஆட்கள், இயந்திரங்கள், நிலம் முதலியவற்றை நாம் வேலையிழக்கச் செய்கின்றோம். ஆகவே சேமிப்பினால் ஏற்படும் முதல் விளைவு வேலையில்லாமையைத் தோற்றுவிப்பதாகும். அல்லது, முன்போன்ற அளவிலேயே அத்தின்பண்டம் தொடர்ந்து உற்பத்தி செய்யப்படுமாயின், விற்கமுடியாத தின்பண்ட இருப்புகள் மிகையாகக் குவிந்துவிடும்; அல்லது உற்பத்திச்செலவுக்கும் குறைவான விலைகளுக்கே விற்கப்படும். இது உற்பத்தியாளனை வறுமைக் காளாக்கிவிடும்; ஆகவே இவையெதுவும் நீடித்து நடப்பதற்கில்லை.

அப்படியின்றி நம் சேமிப்பை யாரும் கடனாகப்பெற்று அதுமுதல் சாதனவிரிவுக்குச் செலவுசெய்யப்படுமேயானால், அன்னார் முதற்கருவிப்பொருள்களை அமைத்துக்கொள்வதற்கென்று (தொழிற்சாலைகள், இயந்திரங்கள், வீடுகள் இன்னோரன்ன பொருள்களை) நம் சேமிப்பைச் செலவிடுவதன்மூலம் ஆட்களையும், இயந்திரங்களையும், நிலத்தையும் வேலையிலமர்த்துவர் என்பது தெளிவு. இவ்வாறு நுகர்வுப்பண்டத் தொழில்களில் (Consumption goods Industries) விளைவதான மந்தத்தை (slump) ஒட்டி முதற்கருவி உற்பத்தித் தொழில்களில் (Capital goods Industries) விளைகின்றதொரு எழுச்சி (boom) அம்மந்தத்தை ஈடுசெய்வதாயிருக்கின்றது என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். சேமிப்பு இறைச்சிக்கடைக்காரர்களையும், ரொட்டிக்கடைக்காரர்களையும், இனிப்புத்தின்பண்டம் செய்வோரையும் வேலையிழக்கச் செய்கிறது. அதேசமயத்தில், சேமிப்பில் பிறக்கும் முதலீடு கல்லறுப்போருக்கும், கட்டட வேலைக்காரருக்கும்,

பொறியாளருக்கும் பிறருக்கும் வேலை ஏற்படுத்திக்கொடுக்கின்றது. சேமிப்போர் உற்பத்திக்காரணிகளின் சேவைகளைப்பெறும் உரிமைகளைத்திரட்டுகின்றனர்; இச்சேமிப்பைக் கடன்பெறுவோர், இவ்வுரிமைகளைச் செயல்படுத்துகின்றனர்; அதாவது சேமிப்போரிடமிருந்து கடன்பெறுவோர் கைகளுக்குப் பணம் மாறுவதானது உண்மையில் உற்பத்திக்காரணிகளைப் பயன்படுத்தும் உரிமைகளின் மாற்றமே யாகும். மேலும் இவ்வுரிமைகள் திரட்டப்படுவதும், அவை செயல் படுத்தப்படுவதும் ஒரேசமயத்திலும், சமமாகவும் (pari passu) நிகழ்தல் வேண்டும். அவ்வாறு அவைஇரண்டும் ஒருமித்து நிகழ வில்லையாயின், சேமிப்புகள் வீணுக்கப்பட்டுவிடும். ஏனெனில், சேமிப்பின் முழுநோக்கமும், நம்முடைய அன்ருடத் தேவைகளை நிறைவேற்றும் ஈடுபாட்டிலிருந்து உற்பத்திக் காரணிகளை விடுவித்து அவற்றை நம்முடைய முதற்கருவித் தளவாடங்களின் இருப்பைப் பெருக்கிக்கொள்ளும் மிகமுக்கியமான அலுவலில் ஈடுபடச்செய்வது தான் ஆகும். சேமிப்பது என்பது உற்பத்தி ஆற்றலை மிச்சப்படுத்து வதேயாகும். ஆகவே, சேமிப்பு செய்யும்போதே அவ்வுற்பத்தி ஆற்றல் பயன்படுத்தப்படாவிட்டால் அது பின்னர்ப் பயன்படுத்தப் படுதற்குக் கிடைப்பதில்லை. போனது போனதுதான் (காலத்தைப் போல). இக்கருத்தையே சர் டென்னிஸ் ராபர்ட்சன் என்பார், சேமிப்பு என்பது சேமிக்கப்படமுடியாத ஒன்று என்று அழகாகக் குறிப்பிட்டுள்ளார். இவ்வாறு ஒருவரும் பயன்படுத்தாத எதையும் மிச்சப்படுத்துவது, அர்த்தமற்றதாகிவிடும்.

ஆகவே, சேமிப்புகளைத் தளவாட முதலாக மாற்றிக் கொள் வதற்கு இடைஞ்சல் ஏதும் இருந்தாலோ, உற்பத்தி சாதனங்களை நுகர்வுப் பண்டத்தொழில்களிலிருந்து முதற்கருவித் தொழில் களுக்குச் சுலபமாக மாற்றிக்கொள்ள முடியாமல் இருந்தாலோ (இவைகள் பெரும் தடையாக இருக்கலாம் என்பதை வேலையின் மைப் பிரச்சனையை நாம் பின்பு விவாதிக்கையில் பார்ப்போம்) சேமிப்பின் நோக்கம் நிறைவேருது தோல்வியுற்றது (ஒரு பகுதி யாவது) என்றே ஆகும். நீடித்த பயன்தரும் திட்டங்களை மேற் கொள்ள வசதியளிப்பதன் மூலம் சமூகத்தை வளமிக்க தாக்கு வதற்குப் பதில் அச்சேமிப்பு, முன்பு சேமிப்பாளர்களுக்குப் பணி புரிந்து ஊதியம் பெற்றுவந்தவர் யாவரையும் வேலையிழக்கச் செய்து ஏழ்மைக் குள்ளாக்கிவிடும். சேமிப்பிற் குட்பட்ட பண்டங் கள் (மிச்சப்படுத்தப்படும் பண்டங்கள்) மேலும் உற்பத்தி செய்யப் படுவதில்லை-காரணம் அவற்றிற்குச் சந்தை இல்லை. மேற்கூறிய நிலையில் அவற்றிற்குப் பதிலாக வேறு பண்டங்களும் உற்பத்தி செய்யப்படுவதில்லை.

சேமிப்புகள் வீணாகப் போகும்போது மட்டிலும்தான் 'சேமிப்புக் குட்பட்ட' பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுவதில்லை என்று கூறுவதற்கில்லை. வீணாக்கப்படாது சேமிப்புகள் முதலீட்டுக்குப் பயன்படுத்தப்படும்போதும், சேமிப்புக்குட்பட்ட பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படாமல் போகலாம் என்பதை விளங்கிக்கொள்ளவேண்டும். நாம் முன்னர்ப் பார்த்ததுபோல், சேமிக்கப்படுவது உண்மையில் உற்பத்தி ஆற்றல்தான். சேமிப்பால் இவ் வுற்பத்தி ஆற்றல் முன்னர்ச் சேமிப்பாளர்கள் வாங்கிக்கொண்டிருந்த பண்டங்களைச் செய்வதிலிருந்து மாறி இப்போது சேமிப்பைக் கடன் பெற்றுப் பயன்படுத்துவோருக்குத் தேவையான முதற்கருவிப் பண்டங்களைச் செய்வதில் ஈடுபடுத்தப்படுகின்றது. சேமிப்புகள் உயர உயர, தொழிலாளர் கூட்டத்தின் வேலை அமைப்பில் ஒரு மாறுதலேற்படுவதாயிருக்கிறது. அதாவது நுகர்வுப் பண்டத் தொழில்களில் குறைவான எண்ணத் தொழிலாளர்களும், முதற் கருவித் தொழில்களில் அதிகமான எண்ணிக்கையினரும் வேலைக்கமர்த்தப்படுவர். நிகழ்காலச் சேமிப்பு தளவாட முதலைக் கூடுதலாக்கத் துணைபுரிகின்றது. ஆகவே, ஆட்கள் புதிய தொழிற்சாலைகளையும், புதியசாலைகளையும், புதிய கப்பல்களையும், புதிய இயந்திரங்களையும், இன்னோரன்னவற்றையும் உருவாக்குவதில் ஈடுபட முடிகின்றது. மேலும் கடந்தகாலச் சேமிப்பு நமக் களித்திருக்கும் பேரளவான தளவாடமுதல் இருப்பு, தொடர்ந்து பழுதுபார்க்கப்படவும், பதிலீடு செய்யப்படவும் வேண்டியுள்ளது. ஆகவே, பழைய முதற் கருவிகள் (தளவாடங்கள்) உதாரணமாக, பழைய தொழிற்சாலைகளும், சாலைகளும், கப்பல்களும் தேய்வடைய அடைய அவற்றிற்குப் பதிலாகப் புதிய தொழிற்சாலைகளும், சாலைகளும், கப்பல்களும், தேவைப்படுவதாயிருக்கும். அதேசமயத்தில், முன்பு இருக்கின்ற தளவாட சாதனங்களின் இருப்பை நன்னிலையில் வைத்திருக்கவும் அதிகம் அதிகமான ஆட்கள் பொறியாளர்களாயும், குழாய் அமைப்போராயும், கொத்துத் தொழிலாளராயும், சாலைச் செப்பனிடுவோராயும், இன்னோரன்ன தொழிலாளராயும் பணிபுரிய வேண்டியுள்ளது. இவ்வாறு உற்பத்தி மிகவும் 'சுற்றுவழி முறையில்' (round about) நிகழ்வதாகின்றது. தேவைப்படும் பண்டங்களை நேரடிமுறையில் செய்வதி லீடுபடுவதை விட்டு, நமக்குத் தேவையான பண்டங்களைச் செய்வதற்குத் தேவையான பண்டங்களைச் செய்வதிலேயே (to make goods to make the goods) ஆட்கள் மேலும் மேலும் பணிபுரியக் கோரப்படுகின்றனர். சிலசமயங்களில் ஆட்கள் நமக்குத் தேவையான பண்டங்களைச் செய்தற்குத் தேவைப்படும் பண்டங்களை ஆக்குதற்குவேண்டிய பண்டங்களைச் செய்வதற்கென்றே ஈடுபடுத்தப்படுகின்றனர். இவ்வாறு மிக்க சுற்றுவழியானதொரு முறையிலேயே உற்பத்தி நிகழ்வதால்,

ஆரம்பத்தில் சேமிப்புக் குட்பட்ட பண்டங்களின் உற்பத்தி, தானுகவே நின்று, அதற்குப்பதில் புதிய முதற்கருவிப் பண்டங்கள் பல உற்பத்தியாவதாயிருக்கும்.

(ஆ) பங்குபத்திரங்கள் (Securities) சேமித்த பணத்தைக் கடன் அளித்தால் அச் சேமிப்புகளுக்கு உற்பத்தித் துறை களில் பயன் வாய்ப்புகளைத் தேடியடையும் பொறுப்பு கடன் பெற்றோருக்கே மாற்றப்பட்டுவிடுகின்றது. உண்மையில் இக் கடன் பெற்றோரே நம்முடைய முதல் சாதன இருப்பை அதிகரிக்கும் உண்மைச் சொத்துகளைப் படைப்பவரும், அவற்றை உடைமையாகக் கொண்டவரும் ஆவர். பணத்தைக் கடன் அளித் தவருக்கு இருப்பதெல்லாம் கடன் கொடுத்ததற்கான ஒரு அத் தாட்சி, செல்வத்திற்குரியதொரு உரிமை மட்டும்தான். இவ் வுரிமையிலிருந்து பெறக்கூடியதொரு வருமானத்தையே கடன் கொடுத்தவர் எதிர்பார்ப்பவ ராகின்றார். அன்னருக்கு அளிக்கப் பெறுகின்ற கடன்பத்திரம் (debentures or bonds) அவருடைய முதலை அதிகரிக்கின்றது. ஆனல் அவர் கடனைப்பெற்ற கம்பெனி கள் தங்களுக்குப் புதிய தொழிற்சாலைகளை அமைத்துக்கொள் கின்றன; அல்லது கூடுதலாக இயந்திரங்களை அமைதுத்கொள் கின்றன. நாம் முதலை ஓர் உற்பத்திக் காரணி யெனக் கொண் டால் அந்த இயந்திரங்களையும், தொழிற்சாலைகளையும் மட்டுமே முதலில் சேர்த்துக்கொள்ளவேண்டும்; கடன் பத்திரங்களை முதலி லிருந்து விலக்கிவிடவேண்டும். ஆனல் மாருக, முதல் என்பது நமக்கு வருமானம் ஈயும் எதையுமே குறிப்பதாகும் என நாம் அடிக் கடி நினைப்பதுபோன்று முதலை எண்ணுவதானல் உண்மை முதல் சாதனத்தைப்போன்றே கடன் பணமும் அதனுடன் சமத்துவமாக வைத்தெண்ணப்படும். முதல் ஓர் உற்பத்திக்காரணியாக இருப் பதனலேயே அது எப்பொழுதும் ஒரு வருமானத்தை ஈவதாயிருக் கின்றது என்பது உண்மையாகுமேயானல் மேற்கூறப்பட்ட இரு வேறு கருத்துகளையும் ஒற்றுமைப்படுத்துவது நமக்கு மிகவும் எளி தாகிவிடும். ஏனெனில் அந்நிலையில் கடன்கள் அளிக்கக்கூடிய வருமானமும் இக்கடன்களுக்கு நேரிணையான சொத்துகளின் உற் பத்திப் பயனும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாயிருக்கும். அப்படியாயின் நாம் முதலை வருமானம் ஈயுமொன்ருகக் (income-yielding) கருது வதற்கும், அல்லது அதை வருமானம் படைக்குமொன்ருகக் (income-creating) கருதுவதற்கும் வேறுபாடு ஒன்றுமில்லா திருக் கும். ஆனல் உண்மை வேருகும். நடைமுறை உலகில் சொத்து களின் மதிப்பு அடிக்கடி மாறுகின்றது; ஆனல் அச்சொத்துகளைப் படைப்பதற்குதவிய கடன்களின் மதிப்புப் பெரும்பாலும் மாருமலே இருக்கின்றது. சில சமயங்களில் இச்சொத்துகள் (உதாரணமாக,

இங்கிலாந்தின் தேசியக் கடனில் பெரும்பகுதியைக்கொண்டு உற்பத்தி செய்யப்பட்ட போர்த்தளவாடங்கள் போன்றவை) தூள் தூளாகத் தெறித்- தழிந்தபின்பும், அவற்றை அமைத்தற்குப் பெற்றிருந்த கடன்களின் மதிப்பு மாருமலே நீடித்தது.

கடன் பத்திரங்கள் (bonds) பற்றி நாம் கூறியவை யாவும் செல்வத்திற்குரிய உரிமைகள் (titles to wealth) மற்ற யாவற்றிற்கும்கூட பொருந்துவதாகும். ஒரு உதாரணங் கூறுவோம். பொதுக் கம்பெனி (public company) ஒன்றில் பங்குகளை வாங்குகின்ற ஒருவர் அக்கம்பெனியின் சொந்தக்காரர்களில் ஒருவராயும், அதன் சொத்துகளின் உடமையாளர்களில் ஒருவராயும் ஆகிவிடுகின்ருர். மேலும் அவர் அக்கம்பெனியில் தான் செய்துள்ள முதலீடு தனக்கு ஒரு வருமானம் ஈயவேண்டுமென்றும் எதிர்பார்க்கின்ருர். முதலீட்டுக்குப் பதிலாக அவரிடமுள்ளது பங்குப்பத்திரம் என்ற ஒரு துண்டுத்தாளும்,இலாபப் பங்கின் எதிர்பார்ப்பும் தாம். இத்துண்டுத் தாளுக்கும், இலாப எதிர்ப்பார்ப்புக்கும் இணையாக உள்ளதுதான் கம்பெனியின் சொத்து ஆகும். இச்சொத்து இலாபத்தைத் தோற்றுவித்துப் பங்குதாரருக்கு இலாபப்பங்கு கிடைக்கவும் செய்யலாம்; அல்லது அவ்வாறு இலாபம் கொடாமல் பங்குதாரருக்கு இலாபப் பங்கு சாத்தியமில்லாது செய்யினும் செய்யலாம்.

உற்பத்திக் காரணிகளும், உற்பத்தித் திறனும்.

(The Factors of Production and Productivity)

உற்பத்தியில் ஏற்படும் அதிகரிப்பு, உற்பத்தியில் அமர்த்தப்படும் உற்பத்திச் சாதனவளங்கள் அளவின் அதிகரிப்பால் விளைவதாயிருக்கும் அல்லது அவ் வள சாதனங்களின் உற்பத்தித்திறன் (productivity) அதிகரிப்பில், அதாவது ஒவ்வொரு அலகு உழைப்பிற்கும், நிலத்திற்கும், முதலுக்கும் கிடைக்கும் விளைவில் ஏற்படும் அதிகரிப்பால் எழுவதாயிருக்கும். இவ்விரு காரணங்களில் எதனுல் உற்பத்தியில் உயர்வு ஏற்படுகின்றது என்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும். ஏனெனில் உற்பத்தியில் ஏற்படும் அதிகரிப்பை உற்பத்திக் காரணிகளில் மாரு எண்ணிக்கையுள்ள அலகுகளிடையேயே பங்கிடுவதா அல்லது அதிகமான அலகுகளிடையே பங்கிடவேண்டுமா என்பது மேற்கூறிய காரணத்தையே பொறுத்திருக்கின்றது. உற்பத்தித்திறனில் முன்னேற்றம் ஒன்றும் ஏற்படவில்லையாயின் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தை உயர்த்துதற்கு இருக்கும் வழிகளாவன ஒன்று, நாட்டில் இருக்கும் மனிதர்கள் யாவருக்கும் முன்னைவிட நிறைவான அளவுக்கு வேலை அளிப்பதாகும், அல்லது மற்ற இரு உற்பத்திக்

காரணிகளாகிய நிலம், முதல் இவ்விரண்டின் அளிப்பு அளவையும் (supply) அதிகரிக்கச் செய்வதாகும். உண்மையில் இவ்விரு காரணிகளின் அதிகரிப்பையும் மனித எண்ணிக்கையின் அதிகரிப்பு விஞ்சுமேயானுல், உதாரணமாக மக்கள்தொகையின் வளர்ச்சியால் இவ்வாறு ஒரு சமக்கேடு நிகழுமேயாகில், மக்களின் சராசரி தலா உற்பத்தி வீழ்ச்சியுறும்; ஆகவே வாழ்க்கைத்தரம் வீழும். கூடுதலாக உள்ள மக்களுக்கு வேலையில்லாதிருப்பதலோ, நிலமும், முதலும் மனித எண்ணிக்கையின் வளர்ச்சிக்கு ஏற்ற வீதத்திலே அதிகரிக்காததால், குறைந்துசெல் விளைவு விதி வந்தெய்துவதாலோ இத்தகையதொரு உற்பத்தி வீழ்ச்சி தோன்றுவதாயிருக்கும். இவ்வகையில் பார்த்தால் நாட்டின் பொருளாதாரம் பெருக்கமடைதற்கு நிலமும், முதலும் இறுக்கத் தடைகளாகச் செயல்புரியக்கூடும், ஆயினும் மிகப்பரந்துகாணும் சூழ்நிலை எதுவெனில் நிலத்தின் அளவு பெரும்பகுதி மாறுபடாமலிருக்கும். மேலும் முதல்தான் மனித எண்ணிக்கையைவிட விரைவாக வளர்வதாயிருக்கும். இத்தகைய தலா உற்பத்தியில் சிறிதளவாக ஒரு உயர்வை விளைவிக்கக்கூடும்; அதுவும் முதலானது நிலத்திற்குப் பதிலீடாகப் (substitute) பயன்படுத்தப்படலாமானுல் (உதாரணமாக, செயற்கை உரங்களைப் பயன்படுத்துவதன் வாயிலாக இது கூடுமானுல்) மேற்கூறிய சிறிதளவான உற்பத்தி உயர்வு சாத்தியமாகலாம். ஆனுல் கடந்த ஓரிரு நூற்ருண்டுகளில் உண்மையாகவே உலகில்நிகழ்ந்துள்ளது போன்றதொரு மிகவிரைவான உற்பத்தி உயர்வு எதையும் இது விளைவிக்க வியலாது என்பது உறுதி. ஆகவே, இத்தகையதொரு விரைவான உற்பத்தி உயர்வுக்கான காரணங்களை நாம் வேறிடத்திலேயே காணவேண்டும். அதாவது உற்பத்தித் திறனை ஆளுகின்ற காரணிகளைத்தான் இதற்கு நாம் ஆராய வேண்டியதாகும். குறிப்பாக விஞ்ஞானத் துறையிலும், தொழில் நுணுக்கத் துறையிலும் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றத்தின் விளைவுகளையே நாம் ஆராய்தல்வேண்டும்.

இந்த அதிகாரத்தில் நாம் விவரித்தவை உற்பத்திக்காரணிகளின் அளிப்பளவைத்தானே (supply of the factors of production) யொழிய அவற்றின் உற்பத்தித் திறனைப்பற்றி அன்று. அடுத்த சில அதிகாரங்களில் நாம் உற்பத்திக் காரணிகளின் அளிப்பளவை மாருததொன்று எனக்கொண்டு, அவற்றைப் பயன்படுத்துவதில் காணும் திறமையைப் பாதிக்கும் காரணிகள் சிலவற்றை நாம் ஆராய்வோம். இக்காரணிகளை உற்பத்தியி லீடுபட்டுள்ள தனித் தொழில்மனைகளில் அல்லது தொழில் நிறுவனங்களில் (individual units or firms) தான் நாம் மிகத் தெளிவாகக் காணக்கூடும். அடுத்து அத்தகைய தொழில் மனைகளில் அல்லது நிறுவனங்களில் உற்பத்தி அமைக்கப்படும் விதங்களை நாம் ஆராயத் திரும்புவோம்.

பாகம் II — தொழிலின் அமைப்பு

(INDUSTRIAL ORGANISATION)

5. வளர்ச்சி, மாற்றம், விருத்தி

(Growth, Transformation and Development)

தொழிலின் அமைப்பை ஆராயப் புகுமுன் அவ்வாய்வின் முறை குறித்து ஒன்றைத் தெளிவுபடுத்த வேண்டும். மாறுபடாத் தேவைகளை மாறுபடா முறைகளால் நிறைவுபடுத்தற்கு மாறுபடா அளவினதான சாதனவள இருப்பு ஒன்றை ஒழுங்கமைத்தல்தான் தொழில் நடவடிக்கையின் நோக்கம் என்றுகொண்டு தொழிலின் அமைப்பை முற்றிலும் நிலையானதொரு (static terms) அடிப்படையிலேயே பகுத்தாய்வது சாத்தியமாகலாம். ஆனல், அத்தகைய ஆய்வு முற்றிலும் உண்மைக்குப் புறம்பானதாகவே யிருக்கும் என்பதில் சந்தேகமில்லை. ஏனெனில் எந்த ஒரு நவீன பொருளாதாரத்தை எடுத்துக்கொண்டாலும் அதன் வள சாதனங்களும் தேவைகளும் உற்பத்தி முறைகளும், சதா மாறிக்கொண்டேதான் இருக்கின்றன. மேலும், அங்கு உற்பத்தி நடக்கும் சூழ்நிலையே பொருளாதார வளர்ச்சி, பொருளாதார விருத்தி (economic growth and development) இவ்விரண்டின் நிகழ்ச்சிப் போக்கினுலுமே தீர்மானிக்கப்படுவதாயிருக்கும். ஆகவே, தொழிலின் அமைப்புப் பற்றிய விவாதமொன்றில் இறங்குமுன், நாம் சுருக்கமாகவாவது பொருளாதார வளர்ச்சி, விருத்தி இவ்விரண்டின் நிகழ்ச்சி உண்மைகளில் மிக முக்கியமானவற்றையும், அவற்றின் உட்கிடைகளில் மிகவும் வெளிப்படையானவற்றையும் குறித்தல்வேண்டும்.

வளர்கின்றதொரு பொருளாதாரத்தில் பற்பல கூறுகளும் ஒரே சமயத்தில் அதிகரிக்கின்றன. சாதாரணமாக உழைப்பின் அளவிலும், முதலின் அளவிலும், வாணிகத்தின் அளவிலும் உயர்வு

காணப்படும். அத்துடன் வாழ்க்கைத்தரமும் உயர்ந்து காணும்; இதுபோன்ற, இத்தகைய முற்றிலும் அளவைச்சார்ந்த மாற்றங்களை நாம் வளர்ச்சி (growth) எனலாம். ஆயினும், பொருளாதாரத்தின் கூறுகள் யாவுமே ஒரே சமஅளவாக அதிகரிப்பதில்லை. உண்மையில் அவ்வாறு சமமாக அதிகரிப்பது இயலாது. இதனுல் பொருளாதாரத்தின் வெவ்வேறு கூறுகளும் வெவ்வேறு பெருக்க வீதங்களிலேயே அதிகரிப்பதாயிருக்கும். ஒருசில கூறுகளில் சுருக்கம் ஏற்படவேண்டியதாகவும்ஆகலாம். இவ்வாறு நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பின் பல்வேறு கூறுகளுக்குமிடையே ஒரு சமநிலையை ஏற்படுத்திக் காப்பாற்றுவதற்கு சதா அப்பொருளாதாரத்தின் அமைப்பைத் தக்கபடி மாற்றியமைத்துக்கொள்ளவேண்டியது அவசியமாகின்றது. இத்தகைய அமைப்புப் பொருத்தப்பாடு ஒன்றை (structural adjustment) நிறுவிக்கொள்ளும் செயல்முறையை (process) நாம் மாற்றம் (transformation) எனக்கூறலாம். தவிரவும் வளர்ச்சிப்போக்கானது (the process of growth) நாட்டில் முன்னர் இருந்த ஒன்றிலிருந்து மிகவும் வேறுபட்ட வகையான நிலைமைகளைத் தோற்றுவிக்கவும் செய்கின்றது. அதாவது, இவ்வளர்ச்சியின் விளைவாகப் புதிய மனப்பாங்குகள் (new attitudes) தோன்றுகின்றன. புதிய நுண்தொழில்முறைகள் (new techniques) கண்டுபிடிக்கப்படுகின்றன; புதிய நிறுவனங்கள் (new institutions) உருவாக்கப்படுகின்றன. இவையாவும், பொருளாதாரச்செயல் இயக்கத்தை உருவாக்குகின்ற காரணிகளில் ஏற்படுகின்ற மாற்றங்களாகும். இவை வளர்ச்சியுறும் பொருளாதாரப் பரிமாணங்களில்தான் (economic magnitudes) பிரதிபலிக்கப்படுகின்றனவாயினும், இவற்றின் சுயத்தன்மையானது உண்மையில் குணம் அல்லது தரம் சார்ந்ததே (essentially qualitative) ஆகும் என்பதை உணர்தல்வேண்டும். இந்தப் புதுமை நிகழ்ச்சிகளையே (elements of novelty) நாம் விருத்தி என்று குறிப்பிடுவோம்.

1. வளர்ச்சி

முதலில் இப்போது குறிப்பிட்ட பரிமாணங்களில் மிகவும் முக்கியமான சிலவற்றில் நிகழக்கூடிய மாற்றங்களைக் கூறுவோம். பின்னர், விருத்தியைப்பற்றிய விவாதத்திற்கு வரும்போது, இம்மாற்றங்களுக்குரிய காரணங்களைக் கவனிப்போம். இம்மாற்றங்களை ஆறு கூறுகளாகப் பகுத்துக்கூறலாம். அவையாவன:

(i) முதலாவது, பொருளாதாரத்தின் மொத்த உற்பத்தியானது படிப்படியாக (progressively) வளர்ச்சியடைகின்றது. தீவிரமான பொருளாதார மந்தகாலங்கள் மட்டுமே இதற்கு விதிவிலக்காகும்.

உற்பத்தியிலேற்படும் இந்தப் பெருக்கத்தால் அதற்கு இணையான தொரு பெருக்கம் வருமானங்களிலும், வாங்கும் சக்தியிலும் ஏற்படு கின்றது. காரணம் ஒருநாடு உற்பத்தியைப் பெருக்கப்பெருக்க அதன் செல்வம் மேலும்மேலும் அதிகரிக்கின்றது. இதனல் நாட் டின் சந்தையின் அளவும் இதற்கீடாக வளர்ச்சியடைகின்றது.

(ii) இரண்டாவதாக, உற்பத்தியிலேற்படும் அதிகரிப்பையொட்டி சாதாரணமாக மக்கள்தொகையிலும் ஒருஅதிகரிப்பு ஏற்படு கின்றது. மேலும், உற்பத்தி அதிகரிப்புக்கு மக்கள்தொகை அதிக ரிப்பே ஓரளவு காரணமாகவும் அமைகின்றது. ஆகவே, மொத்த உற்பத்தியின் வளர்ச்சி வீதத்தைக்காட்டிலும் குறைவானதொரு வீதத்தில்தான் சராசரி தலா உற்பத்தி (output per head) வளர்ச்சி யுறுவதாயிருக்கும். ஆனல் சிலநாடுகளில் உற்பத்தியின் வளர்ச் சியை, மக்கள்தொகையின் வளர்ச்சி விஞ்சிவிடுவதால், சராசரி தலா உற்பத்தி அதிகரிப்பதற்குப் பதில் உண்மையில் வீழ்ச்சியடை வதாயிருக்கும். (கீழே vi பிரிவைப்பார்க்கவும்.)

(iii) உற்பத்தியில் அதிகரிப்பு விளைதற்குச் சாதாரணமாக அதற்கு ஏறத்தாழ நேர்வீதாச்சாரத்தில் முதலின்தொகையில் (stock of capital) ஒரு அதிகரிப்பு தேவைப்படும். இத்தகையதொரு கூடுதலான முதல் சேர்க்கைக்கு (accumulation of the additional capital) வழிசெய்வதும் உற்பத்தியிலேற்படும் வளர்ச்சியே யாகும். அதுவும் குறிப்பாக, உற்பத்தியிலேற்படும் வளர்ச்சி மக்கள்தொகை வளர்ச்சியைத் தாண்டி மேல்செல்லுமேயாகில், இதனல் விளையும் பெரும் உபரிசேமிப்பைச் சாத்தியமாக்கி முதல்சேர்க்கையை நிறை வேற்றிவைக்கும்.

(iv) பெரும்பாலான நாடுகளில் உற்பத்தித்திறனில் (producti- vity) தொடர்ந்து ஒரு முன்னேற்றம் நிகழ்ந்துவருகின்றது. அதா வது உற்பத்தி சாதனவளங்கள் பயன்படுத்தப்படும் திறத்தில் ஒரு தொடர்ந்த முன்னேற்றம் காணப்படுகின்றது. இம் முன்னேற்ற மும் முதல்தொகையில் ஏற்பட்டுவரும் வளர்ச்சியும் சேர்ந்தே தலா நபர் உற்பத்தியில் ஏற்படும் ஒரு உயர்வுக்கு மூலகாரணமாய் அமைகின்றன. உற்பத்தித்திறனில் விளையும் மாற்றத்தை அளப்ப தென்பது எளிதாகாது. ஆனல், தலா உழைப்பு—மணியின் உற் பத்தியில் (output per man-hour) ஏற்படும் வளர்ச்சியை இதற்கு ஒரு சுமார் அறிகுறியாகக் (rough guide) கொள்ளலாம். மிகவும் திட்பமாகப் பார்த்தால் இதுவுங்கூட உழைப்பின் உள்ளீடு (input of labour) ஒன்றை மட்டிலுமே கணக்கிலெடுத்துக்கொண்டு அதற்கு இணையாக உற்பத்திப்பயனில் காணும் உயர்வை அளக்க முற்படுகின்றதேயன்றி, அதேசமயத்தில் உற்பத்தியில் அவ்வுழைப் புடன்கூட ஈடுபடுத்தப்படும் முதலின் உள்ளீட்டை (input of

capital) இது கணக்கிலெடுத்துக் கொள்வதில்லை. உற்பத்திஉயர்வுக் கேற்ப முதலின்தொகை உயரவேண்டி யிருக்குமேயாகில், தலா உழைப்பு—மணியின் உற்பத்தியில் நிகழும் மாற்றமானது தலா உழைப்பு, முதல்கூட்டுஅலகின் உற்பத்திப்பயனில் விளையும் முன்னேற்றவீதத்தை (the rate of improvement in productivity per unit of labour and capital) மிகைப்படுத்தியே காட்டுவதாக அமையும். ஆயினும், உற்பத்திப்பயன் மாறுகின்ற திசையையும், உற்பத்திப்பயன் இயக்கத்தில் ஏற்படக்கூடிய வேகவளர்ச்சியை யும் பொறுத்தமட்டில் இது மிகவும் சரி—நுட்பமானதொரு அறி குறியே என்பதில் ஐயமில்லை.

(v) உற்பத்திப்பயனுடைய வளர்ச்சியை இவ்வாறு அளப்ப தானது, தலாநபர் உற்பத்தி அதிகரிப்பின் வேகத்தை சாதாரண மாகக் குறைத்தே காட்டுவதாயிருக்கும். ஏனெனில், நாள் வேலை —மணிகளில் ஏற்படும் குறைவு எதுவும் உயர் உற்பத்திப்பயனுல் விளையும் பலன்களை வெளிக்காட்டாது உட்கொண்டுவிடும். தலா நபர் உற்பத்தியில் ஏற்படும் இவ்வுயர்வானது தலா நபர் வருமானத் திலும் தனக்குச் சமமானதொரு உயர்வை ஏற்படுத்துகின்றது. காரணம், நாம் இனி பார்க்கப்போவதுபோன்று[1] உற்பத்தியும் வருமானமும் உண்மையில் ஒன்றேயாகும். அவை, ஒன்றையே இரு வேறு கோணங்களிலிருந்து பார்க்கும்போது கிடைப்பவை. வாழ்க்கைத்தரத்தின் மாறுதல்களை அளப்பதற்குப் பொருளாதார வல்லுநர்கள் பயன்படுத்தும் குறியீட்டளவு தலா நபர் வருமானமே யாகும். (இது எப்பொழுதுமே நம்பத்தகுந்ததொரு குறியீடு அல்ல, தவிரவும், இது ஒருக்காலும் முழுமையானதொரு அளவீடுமல்ல என்பதைப் பொருளாதார வல்லுநர்கள் உணர்ந்தவராகும் என் பதைக் கூறவேண்டும்)[2]

1 பின்னர் வரும்பாகம் V—அதிகாரம் 25 முதல் இதற்கே கவனிக்கவும்.

2 சில அசாதாரணமான சூழ்நிலைகளில், உதாரணமாகப் போர்க்காலம் போன்ற காலங்களில் தலா நபரின் உற்பத்தியில் ஏற்படும் எந்த ஒரு பெரும் அதிகரிப்பையும் அரசாங்கம் தானே உட்கொள்வது அவசியப்படலாமாதலால் மக்களின் வாழ்க்கைத்தரத்தில் அதுபோது உயர்வு ஏதும் ஏற்படுவ தியலாது. அது போன்றே வாழ்க்கை நிலைமைகளில் ஏற்படக்கூடிய சில பெரும் மாறுதல்கள், உற்பத்தி மொத்தத்திலோ அல்லது தலா நபர் வருமானத்திலோ வெளிப்படாதவை யாகவும் இருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, கடந்த நூற்றுண்டின்போது பிரிட் டனில் வேலை மணிகள் கிட்டத்தட்ட மூன்றிலொரு பங்குக் குறைந்துள்ளன; இன்று வேலை நிலைமைகள் முன்னைவிட மிகவும் திருப்திகரமாயுள்ளன. மக்கள் முன்னைவிட நல்ல ஆரோக்கியத்தைப் பெற்றவர்களாயிருப்பதுடன், வயோதிகக் காலம்வரை அவர்கள் வாழும் வாய்ப்பும் மிகவும் உயர்ந்ததாயிருக்கிறது. இவ்வாறு ஆரோக்கியத்திலும், கல்வி வசதியிலும், இன்னல் காப்பிலும், வாழ்க்கையின் பொது இன்பங்களில் பங்குபெறும் வாய்ப்பிலும், மக்கள் இன்று அனுபவிக்கும் முன்னேற்றமானது இவைகளை அளிக்கும் சமூகப் பொது வசதிகளின் (social services) பேரில் செலவிடப்படும் வருமானத்தால் முழுவதும் அளிக்கப்படுவ தன்று. மாறுக, தலா நபர் வருமானத்தில் ஏற்படும் உயர்வில் ஒரு பகுதி, நவீன

ஆகவே, உயரும் உற்பத்திப் பயனும், உயரும் வாழ்க்கைத் தரமும் ஒன்றுடன் ஒன்று இணையாக ஓட்டிச் செல்வன வாகும் என்றறிய வேண்டும்.

(vi) பொருளாதார வளர்ச்சியையொட்டி உற்பத்திப்பயனில் உயர்வு ஒன்று சாதாரணமாக ஏற்படுகின்றதாயினும், இவ்விரண்டிற்கு மிடையேயுள்ள தொடர்பு கட்டாயமானதொன்று. உழைப்பு, முதல் இவ்விரண்டின் வளர்ச்சியும், இப்போது இருக்கின்ற தொழிற் சாலைகளை இரட்டிப்பிக்கும் வகையிலேயே ஒவ்வொரு புதியதொழிற் சாலையும் அமையுமாறு நிகழக்கூடும். இதனால் தலா நபர் உற்பத்தியும், தலா மனித-மணி நேர உற்பத்தியும் முன்னிருந்தபடியே மாறுபடாதிருக்கும். தவிரவும், மக்கள்தொகையில் ஏற்படும் வளர்ச்சியானது, நிலத்திலும், இயற்கைச்சாதன வளங்களிலும் ஒரு வளரும் பற்றாக்குறையை ஏற்படுத்தி, அதனால் குறைந்து செல் விளைவு விதியை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவந்துவிடக்கூடும். இது தலா நபரின் உற்பத்தியை விவசாயம் போன்ற சில முக்கிய பொருளாதாரத்தொழில் துறைகளில் வீழ்ச்சியடையச் செய்வதுடன், உற்பத்திப் பலனை உயர்த்துமாறு செயல்புரியும் தொழில் துறை முன்னேற்றம், மற்றும் இதுபோன்ற காரணிகளின் பயன் விளைவுக் கெதிராகவும் ஒருதடையாய் அமையும்.

உற்பத்தியில் கடந்த நூற்றாண்டில் ஏற்பட்ட சில மாறுதல்களின் அளவு (முக்கியத்துவம்) 146, 147ஆம் பக்கங்களிலுள்ள 2ஆம் அட்டவணையில் காட்டப்பட்டுள்ளது.

இந்த அட்டவணை 1870 முதல் பற்பல நாடுகளிலும், மொத்த உற்பத்தியிலும்[1] தலாநபர் உற்பத்தியிலும், தலா மனித-மணி நேர உற்பத்தியிலும் ஏற்பட்ட வளர்ச்சிபற்றிய அண்மைக்கணக்கீடுகளை சுருக்கிக்காட்டுவதாகும். இதில் கண்ட மதிப்பீடுகள் குறியீட்டு எண்கள்முறையில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன. இதற்குப் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ள மூல ஆண்டு (base year) ஆகிய 1913, நாம் எடுத்துக் கொண்டுள்ள 1870—1957 காலவீச்சில் ஏறத்தாழ நடுப்பட்டதாகும். இக்காலத்தில் ஏற்பட்டுள்ளமாற்றங்கள் முதலில் 1913ஆம்

தொழில் சமூகத்தின் வாழ்வில் மக்கள் அனுபவிக்கும் சில தொந்தரைகளுக்கு—அதுவும் இத்தொந்தரைகள் இக்காலத்தில்தான் தோன்றியவையாகும் என்று நாம் கருதினால்—எடுத்துக்காட்டாக, புகை, இரைச்சல், மிகுசோர்வு, பணிமனைக்குச் செல்லப் புரியவேண்டிய அயர்ச்சிதரும் பயணங்கள்போன்ற தொந்தரைகளுக்கு ஒரு பதிலீட்டு ஊதியமாகவே கருதப்படலாம்.

1 அட்டவணை 2-ல் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ள மொத்த உற்பத்தியின் அளவுகோல், நாட்டு மொத்தஆக்கமாகும். (G. N.P.) இக்கருத்துபற்றியவிளக்கத்திற்கு அதிகாரம் 25-பிற்சேர்ப்பைப் பார்க்கவும்.

அட்டவணை 2

உற்பத்தியின் வளர்ச்சி, 1870—1957 (1913=100)

உற்பத்தியில் வளர்ச்சி (நாட்டின் மொத்த ஆக்கம்.)		அ. மெ. ஐ. நாடு (U.S.)	ஐ. ஆ. அரசு (U. K.)	ஜெர்மனி (பெடரல் குடியரசு)	இத்தாலி	நெதர்லாந்து	ஸ்வீடன்	நார்வே	டென்மார்க்
மொத்த உற்பத்தி	1870	21·5	37·4	27·4	54·8	———	27·3	———	26·7
	1913	100·0[1]	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100.0	100·0
	1957	345·7	202·6	234·2	238·9	302·1	286·7	341.5	260·6
தலா நபர் உற்பத்தி	1870	49·7	54·6	44·8	73·9	———	36·8	———	42·2
	1913	100·0[1]	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0
	1957	186·6	167·6	159·2	179·4	168·5	218·9	239·0	173·7
தலா மனித மணிநேர உற்பத்தி	1870	49·7	48·7	37·6	58·7	———	30·1	———	34·1
	1913	100·0[1]	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0	100·0
	1957	244·3	192·2	177·7	249·1	191·7	259·7	292·4	204·7

ஆண்டுக்கால வளர்ச்சிவீதங்கள்		ஒவ்வொரு ஆண்டுக்கும் சதவீதம் 1870—1957							
மொத்த உற்பத்தி	1870-1913	3·9[1]	2·3	3·1	1·4	(2·2)[2]	3·1	(2·6)[2]	3·1
	1913-1957	2·7[1]	1·6	2·0	2·0	2·5	2·4	2·8	2·2
	1951-1957	3·1	2·5	7·5	5·4	5·2	3·8	3·6	2·7
தலா நபர் உற்பத்தி	1870-1913	1·7[1]	1·4	1·9	0·7	(0·8)[2]	2·4	(1·9)[2]	2·0
	1913-1957	1·4[1]	1·2	1·0	1·4	1·2	1·8	2·0	1·3
	1951-1957	1·4	2·2	6·3	4·6	4·0	3·2	2·6	1·9
தலா மனித மணிநேர உற்பத்தி	1870-1913	1·7[1]	1·7	2·3	1.2	(1·2)[2]	2·8	(2·2)[2]	2·5
	1913-1957	1.9[1]	1·5	1·3	2·1	1·5	2·2	2·5	1·6
	1951-1957	2·6	1·9	4·8	4·4	3·8	3·7	3·5	2·4

1 1913 என்பதற்குப் பதில் 1910 எனக் கொள்ளவும்.

2 1900 - 1913

மூலம்: ஐரோப்பிய நாடுகளுக்கு: A Maddison, 'Economic Growth in Western Europe, 1870 - 1957,' *Quarterly Review of the Benca Nazionale del lavoro*, March, 1959)

அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டுக்கு: J. F. Dewhurst and associates, *America's Needs and Resources; Statistical Abstract of the United States.*

ஆண்டுக்குரிய மதிப்பீடுகளுடன் ஒப்பிட்டு அளக்கப்படுகின்றன. பின்னர், அட்டவணையின் கீழ்ப்பாகத்தில் இம்மாற்றங்கள் ஆண்டு வாரி சராசரி மாற்றவீதங்களாக, 1870—1913, 1913—57, 1951—57 முதலிய காலக்கட்டங்களில் அளக்கப்பட்டுள்ளன. கடைசிக்காலக்கட்டம் இங்கு சேர்க்கப்பட்டுள்ளதன் நோக்கம் அண்மைக்கால அனுபவத்தை 1913-க்கு முன்னும் பின்னும் உள்ள இரு நீண்டகாலக் கூறுகளிலும் கண்ட அனுபவத்துடன் ஒப்பிட்டுக் காட்டுவதேயாகும்.

அட்டவணையிலிருந்து வெளிப்படுவதாவது தலாநபர் உற்பத்தியில் ஏற்பட்டுள்ள உயர்வானது, மொத்த உற்பத்தியிலோ தலா மனித-மணிநேர உற்பத்தியிலோ விளைந்துள்ள உயர்வைக்காட்டிலும் விரைவு குறைந்ததாகவே காணப்படுகின்றது. மொத்த உற்பத்தியின் உயர்வானது தலாநபர் உற்பத்தியின் உயர்வை விஞ்சியமைக்குக் காரணம் மக்கள்தொகையிலும் அதே சமயத்தில் ஏற்பட்டிருந்த வளர்ச்சியே யாகும். தலா மனித—மணிநேர உற்பத்தியின் உயர்வு மொத்த உற்பத்தியின்உயர்வை விஞ்சியதற்கு முக்கியமாக நாள்வேலை மணிகளில் ஏற்பட்ட சுருக்கமே காரணமாகும். மேலே காட்டப்பட்டுள்ள எட்டு நாடுகளிலும், உற்பத்தி 1913-க்குப்பின் இரு மடங்குக்கு மேலாகவே பெருகியுள்ளது; அமெரிக்க ஐக்கியநாட்டில் 1870-க்குப்பின் இது பதினேழு மடங்காகப் பெருகி யிருக்கின்றது; ஸ்வீடனிலும், டென்மார்க்கிலும் உற்பத்தியானது 1870-க்குப்பின்னர் 10 மடங்காக உயர்ந்து இருக்கின்றது. இவ்வுயர்வின் வீதமானது நாட்டுக்கு நாடு பெரிதும் வேறுபடுவதா யிருக்கின்றது. அண்மைஆண்டுகளில் இது ஐக்கிய ஆங்கிலநாட்டின் ஆண்டுவளர்ச்சி வீதமாகிய சராசரி 2.5 சதவீதத்திலிருந்து, மேற்குஜெர்மனியின் ஆண்டுவீதமாகிய சராசரி 7.5 சதவீதம்வரை மாறுபட்டுக்காணப்பட்டது. தலாநபர் உற்பத்தியில் ஸ்வீடனில்தான் மிக்க அதிகமான வளர்ச்சி ஏற்பட்டுள்ளது. அது, 1870-ல் இருந்ததைப்போல் இப்போது ஆறு மடங்கு பெரிதா யிருப்பதுடன், ஆண்டுக்கு 3.5 சதவீதம் அதிகரித்தும் வருகின்றது. ஸ்வீடனில் தலா மனித—மணிநேர உற்பத்தியானது 1870-ல் இருந்ததைப்போல் இன்று எட்டுமுதல் ஒன்பது மடங்குவரை உயர்வாகியுள்ளது. மற்ற நாடுகளில், இம்முன்னேற்ற வீதங்கள் இதைவிடக்குறைவாயிருப்பினும் அவையும் குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றம் பெற்றுள்ளன. தவிரவும், உற்பத்திப் பலன் வளர்ச்சியானது(Growth in productivity) 1950 களில்தான் மிகவும் விரைவாக நிகழ்ந்தது. மேலே நாம் குறிப்பிட்டுள்ள எட்டு நாடுகளில் ஐந்தில் இவ் வளர்ச்சி வீதமானது ஆண்டுக்கு 3 சதவீதத்திற்கும் மேலாயிருந்தது. இவ்வைந்து நாடுகளிலும் இவ்வீதமானது சராசரி நூற்றுண்டு

வீதத்தைக் (Secular average) கணிசமான அளவுக்கு விஞ்சிவிட்டிருந்தது என்பதையும் இங்குக் குறிப்பிடவேண்டும். இத்தகைய வளர்ச்சிவீதங்கள் பல்லாண்டுகள் (பல பத்தாண்டுக்காலம்) நீடிக்குமேயாகில் அதையொட்டி வாழ்க்கைத்தரங்களில் ஏற்படக்கூடிய பெரும் மாற்றத்தை நிரூபித்துக்காட்ட கணக்கில் பெரும் தேர்ச்சி எதுவும்வேண்டுவதில்லை; தலாநபர் உற்பத்தியானது ஆண்டுக்கு 3 சதவீதமாக வளருவதனால், 23 ஆண்டுகளுக்கு ஒருமுறை அவ்வுற்பத்தி இரட்டிப்பதாயிருக்கும் என்பது எளிதில் விளங்கும்.

2. மாற்றம்

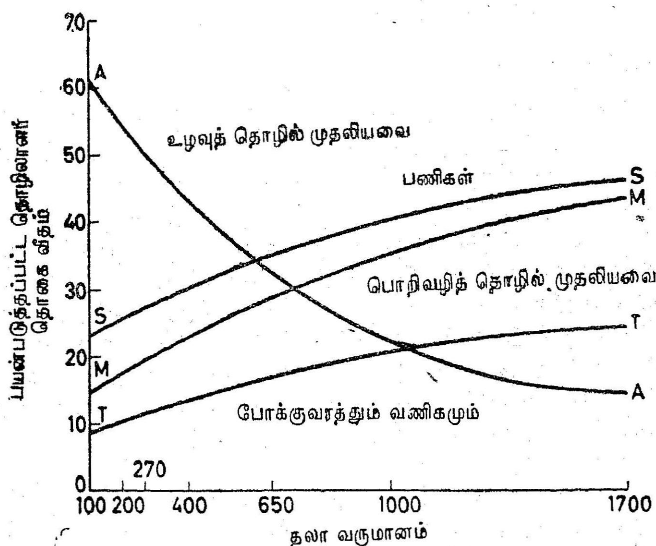
பொருளாதாரச் செயலின் பாணியில் (விளையும்)மாற்றங்கள் :

மேற்கூறியவாறு உற்பத்தியில் நிகழும் விரைவான வளர்ச்சி வீதங்களையொட்டி நாட்டின் பொருளாதாரத்தில் ஒருசில முக்கியமான மாற்றங்களும்விளைவதுண்டு. இவ்வகையில் இறுதி உற்பத்தியின் கலவை அமைப்பிலும் (Composition of final output)பல்வேறு பிரதேசங்களுக்கும், தொழில்களுக்கும் இடையேகாணும் மனித சக்திப் பகிர்வு மற்றும் இதர வளங்களின் பகிர்விலும் பெரும்மாற்றங்கள் ஏற்படுவதாயிருக்கும். இம்மாற்றங்களில் சில, மக்கள் வருமானம் உயர்வதனால் அவர்களின் செலவுப்பாணிகளில் ஏற்படும் மாற்றத்தைப் பிரதிபலிப்பவை யாகும். இத்தகைய சிலமாற்றங்களை நாம் முன்னறிவதுசாத்தியமாகும். இதற்கு எடுத்துக்காட்டாக மிகவும்பேர் போனதொரு பொதுக்கூற்றாகிய எங்கல் விதியைக்(Engel's Law) கூறலாம். இதன்படி ஒருவரின் ஒருவருடைய வருமானம் உயரஉயர அவர் உணவின்பேரில் செலவிடும் தன்வருமானவீதம் குறைந்து செல்லும் போக்குடையதாயிருக்கும். ஏழை ஒருவன் தன் வருமானத்தில் மிகப் பெரும்பகுதியை உணவின்பேரில் செலவிடவேண்டியது கட்டாயமாகின்றது. ஆனால் செல்வந்தன் ஒருவன் உணவின்பேரில் செலவழிக்கும் மொத்தத்தொகையானது இதைவிடப் பெரிதாகத் தோன்றினாலும், அவன் வருமானவீதமாக இதைக் கணக்கிட்டால் அவன்உணவில் செலவழிக்கும் வருமானவீதம் மற்றப்பண்டங்களின் பேரில் அவன் செலவழிக்கும் வீதத்தைவிட மிகக்குறைவாகவே இருக்கும். இந்த விதியின் முக்கிய உட்கிடை ஒன்றைப் புரிந்து கொள்ளவேண்டும். அதாவது, தலாநபர் வருமானங்கள் உயர உயர, நமக்கு உணவை உற்பத்திசெய்து அளிக்கும் தொழில் (அதாவது, விவசாயம்) நம்பொருளாதாரத்தில் மற்றத்தொழில்களைக்காட்டிலும் வரவரக்குறைவான முக்கியத்துவமுடைய தொன்றாக ஆகிவிடும். அதேசமயத்தில், சமூகத்தின் செல்வம் உயரஉயர அதன் வருமானத்தில் அதிகம்அதிகமான வீதம் பல்வேறு பணிவகைகளின் (Services) பேரில் (உதாரணமாக, தொழிற்

பணிகள் (professional services) தாம் செலவழிக்கப்படுவதாயிருக்கும். ஆகவே, இப்பணிவகைகளைப் புரிவோரின்வீதம், சமூகத்தின் தொழிலாளர்தொகையில் வளர்ந்துசெல்லும் போக்குடையதாயிருக்கும்.

இத்தகைய போக்குகளுக்குரிய எடுத்துக்காட்டுகள் பேராசிரியர் சைமன் குஸ்நெட்ஸ் (Simon Kuznets) என்பவர் கணித்துள்ள கணக்கீடுகளிலிருந்து காட்டப்படக்கூடும். இக்கணக்கீடுகளைச் செய்தற்கு, குஸ்நெட்ஸ் என்பார் 38 நாடுகளை எடுத்துக்கொண்டார். அந்நாடு ஒவ்வொன்றிலுமுள்ள உழைப்பாளர் தொகையை (ஊதியம்தரா குடும்பஉழைப்பு தவிர) அவர்மூன்று முக்கியத்தொழில் வகைகளுக்குள் பாகுபாடுசெய்தார். இத்தொழில்வகைகளாவன விவசாயம், காட்டுத்துறை, மீன்பிடிப்பு (Aகூறு) ; கனித்துறை, பண்டத்தயாரிப்புத்துறை, கட்டடத்துறை (Mகூறு) ; மற்ற எல்லா நடவடிக்கைகளும், பணிவகைகளும் (Sகூறு). மேலும் அவர் இந்த 38 நாடுகளையும் தலாநபர் உற்பத்தியளவு அடிப்படையில் பாகுபாடு செய்துகொண்டார். அதாவது இந்நாடுகளை ஏழு வகைகளாகப் பிரித்துக்கொண்டார். இவற்றுள் மிகவும் ஏழ்மையான வகை ஏறத்தாழ 100 டாலர்கள் சராசரி தலாநபர் வருமானம் கொண்டது. மிகவும் செல்வம் நிறைந்தவகை 1700 டாலர்கள்வரை சராசரி தலாநபர் வருமானம் கொண்டதாகும். செல்வம்சிறந்த வகை நாடுகளில் தொழிலாளர்தொகையில் Aதொழிற்கூறில் ஈடுபட்டிருந்தோரின் வீதத்தைவிட ஏழ்மைவகை நாடுகளின் தொழிலாளர்தொகையில் Aதொழிற்கூறில் ஈடுபட்டிருந்தோரின் வீதம் மிகப்பெரிதாகும் என்று அவர் கணக்கிலிருந்து வெளிப்பட்டது. ஒருகோடியில் இவ்வீதமானது ஏழ்மைமிகு நாடுகளில் 61 சதவீதமாகவும், மற்றொரு கோடியில் செல்வம் மிகு நாடுகளில் இது 14 சதவீதமாகவும் உச்சவேறுபாடுகாட்டியது. மாறாக, Mதொழில் துறையில், ஏழ்மைமிகுநாடுகளில் தொழிலாளர்தொகையில் 15 சதவீதமே ஈடுபட்டிருந்தது. ஆனால் செல்வம்மிகுநாடுகளில் Aதுறையில் ஈடுபட்டோரின் வீதம் தொழிலாளர்தொகையில் 40 சதவீதத்திற்கும் மேலாகப் பெருகியிருந்தது. அதேபோன்று Sதுறையில் ஈடுபட்டுள்ளோரின் வீதமும் ஏழ்மைமிகு நாடுகளில் 24 சதவீதத்திலிருந்து செல்வம்மிகுந்த நாடுகளில் 45 சதவீதத்திற்கும் மேலாகப் பெருகியது. Sதுறையை (அல்லது பணிகள்பகுதியை) மேலும் உட்பிரிவுகளாக்கி ஆராய்ந்ததில் ஓருண்மை வெளிப்படுகின்றது. அதாவது, இத் துறையில் ஏற்பட்ட பெருக்கத்தில் பெரும்பகுதி இரண்டு குறிப்பிட்டவகைப் பணித்துறைகளில்மட்டுமே நிகழ்ந்தது. அவற்றுள் ஒன்று போக்குவரத்தும், தொடர்புவசதிகளும்; மற்றொன்று, வணிகமும் நிதித்துறையும். இவ்விரண்டுவகைப்

பணித்துறைகளிலும் சேர்ந்து, ஏழ்மைமிக்கநாடுகளில் தொழிலாளர் தொகையில் 8 சதவீதத்தினரும், செல்வம் மிக்க நாடுகளில் 24 சத வீதத்தினரும் ஈடுபட்டிருந்தனர்.[1]



வரைபடம்—3

தொழில் வாரியாகத் தொழிலாளர் தொகை வீதத்திற்கும் சராசரி தலா நபர் வருமானத்திற்குமிடையே நிலவும் தொடர்பு

மேற்கூறப்பட்ட புள்ளிகளும், வரை படம் 3ம் பேராசிரியர் குஸ்நெட்ஸ் என்பாரின் புள்ளிவிவரங்களின் அடிப்படையில் வரையப்பட்டவை யாகும். பொருளாதார வளர்ச்சியானது நாட்டின் பல்வேறு பொருளாதாரத் துறைகளுக்கிடையே தோற்றுவிக்கக் கூடியஅமைப்புமாறுதல்களை விளக்குகின்றன. தேர்ச்சித் தொழிலின் மாற்றப் பண்பையும் (dynamic character) ஒவ்வொரு பொருளாதாரமும் தன்தோல்விகளுக்கு மட்டுமன்றி, தன்வெற்றிகளுக்கும்கூட ஏற்றவாறு தன்னை மாற்றியமைத்துக்கொள்ள வேண்டியதாகும் அவசியத்தையும் இவை தெளிவாக்குகின்றன. மனித சக்தியும், மற்று முள்ளவளங்களும் இம் மாற்றங்களுக்கேற்ப ஒரு குறிப்பிட்ட

[1] S. Kuznets, *Six Lectures on Economic Growth* (Free Press of Glencoe, Illinois, 1959).

தேர்ச்சித்தொழில்துறையைக் (one specialised pursuit) கைவிட்டு, மற்றொரு தேர்ச்சித் தொழில்துறையில் ஈடுபடுதற்கு எப்போதும் தயாராயிருக்கவேண்டும். பொருளாதாரத்தின் வளர்ச்சியானது மிக்க விரைவாக நடைபெற நடைபெற இம் மாற்றத்தின் அவசிய மும் மேலும் மேலும் அதிகரிப்பதாயிருக்கும்.

மற்றொரு விளக்கம்:

மேற் கூறப்பட்ட அதே முடிவுகளை மற்றொரு வழியிலும் காணக் கூடும். குறிப்பிட்ட தொழில்மயநாடு ஏதாவ தொன்றை மட்டும் எடுத்துக்கொண்டு அந்நாட்டின் பல்வேறு துறைகளுக் கிடையே யும் அதன் மனிதசக்திப் பகிர்வின் வீதத்தில் ஏற்படும் நீண்டகால மாற்றங்களைக் காட்டும் புள்ளி விவரங்களை ஆராயினும் இதே முடிவுகளை அடையக் கூடும். அடுத்த பக்கத்திலுள்ள பட்டியல் 3-ல் காட்டப்படும் விவரமாவது 1901-க்கு முன்னும் பின்னு முள்ள அரை நூற்றுண்டுகளில் ஸ்காட்லாந்தின் உழைக்கும் மக்கள் தொகையில்நிகழ்ந்த மாற்றங்களைப்பற்றியதாகும். அந்நூற்றுண்டின் போது விவசாயம் சுருங்கியது, பணித்தொழில்கள் (service trades) விரிவடைந்தன. தயாரிப்புத்தொழில்துறையோ, உழைக்கும் மக்கள் தொகையில் ஏதே ஒரு மாரு விகிதத்தையே அது வேலைக் கமர்த்திக் கொண் டிருந்ததாகவே முதலில் படும். ஆனுல், கூர்ந்து ஆராயின், இத்துறையிலும் கூட, பெரியதொரு மாற்றம்நிகழ்ந்துள்ளமை நன்கு விளங்கும். அதாவது 1851-ல் அந்நாட்டின் மொத்த மனித சக்தி யில் 29 சதவீதத்தினர் துணி, தோல், ஆடை உற்பத்தித் தொழில் களிலேயே அமர்த்தப்பட் டிருந்தனர்; ஆனுல் 1951-ல் தொழிலாள ரில் 8சதவீதத்தினர் மட்டுமே இத்தொழில்களில் அமர்ந்திருந்தனர். அந் நூற்றுண்டில் இத் தொழில்களில் விளைந்த சுருக்கத்தின் வீத மானது ஸ்காட்லாந்தின் விவசாயத்தில் நிகழ்ந்த சுருக்க வீதத்தை மிகவும் ஒத்திருந்தது. இது போன்றே பணித்தொழில்களிலும் மாற்றங்கள் நிகழ்ந்திருந்தன. அதாவது, பணித்தொழில் வகைகள் யாவும் சேர்ந்து நாட்டின் தொழிலாளர் தொகையில் ஒரு வளரும் பகுதியை ஈடுபடுத்தியிருந்தனவாயினும், 1851-ல் இத்தொழில் வகை களின் மொத்தத்தில் மிகப்பெரும் பங்குவகித்திருந்த ஓர் இனமாகிய வீட்டுவகைப் பணி (domestic service) அந்நூற்றுண்டின் கடைசி இருபது ஆண்டுகளின்போது பெருமளவுக்குச் சுருங்கிவிட்டது. 1951-ஆம் ஆண்டில், நாட்டின் மொத்தத் தொழிலாளர் தொகை யில், இவ்வீட்டுப் பணியில் ஈடுபட் டிருந்தோரின் வீதமானது மிகவும் சிறிதான தொரு கூறுகிவிட்டிருந்தது.

பட்டியல் - 3

தொழில்வகை வாரியாக ஸ்காட்லாந்தின் தொழிலாளர் தொகை, 1851—1951

மொத்தத் தொழிலாளர் தொகையில் கீழ்க்கண்ட தொழில்வகை ஒவ்வொன்றிலும் அமர்ந்துள்ள சதவீதம்	1851	1901	1951
		சதவீதம்	
விவசாயம், காட்டுத்துறை, மீன்பிடிப்பு	27.4	12.5	7.3
கனித்தொழில், கல்சுரங்கத்தொழில்	3.8	6.7	4.4
தயாரிப்புத் தொழில்	38.8	34.6	36.0
பணித்தொழில்கள் (கட்டடத்தொழில் உட்பட)	30.0	46.2	52.3
	100.0	100.0	100.0
தயாரிப்புத் தொழில் வகைகள்:			
உலோகத் தொழில்கள்	4.8	11.1	16.3
துணி, தோல், ஆடைத் தயாரிப்பு	28.8	15.7	8.0
மற்றத் தயாரிப்புத் தொழில்கள்	5.2	7.8	11.7
	38.8	34.6	36.0
பணித்தொழில்கள்:			
கட்டடம், எரிவாயு, நீர், மின்சாரம்	5.3	7.5	7.7
போக்குவரத்தும் தொடர்பு வசதிகளும்	3.8	8.6	8.4
விநியோகமும் வணிகமும்	5.3	12.4	14.7
பொது நிர்வாகமும், பாதுகாப்பும்	1.3	1.5	6.4
உயர் ஊதியப்பணிகள் (professional services)	2.2	3.3	7.1
வீட்டுவகைப் பணி	9.3	8.7	2.3
மற்றப் பணிவகைகள்	2.8	4.2	5.7
	30.0	46.2	52.3

Source : *The Scottish Economy* (Cambridge, 1954), pp 77,79

3. விருத்தி (Development)

வளர்ச்சி, மாற்றம் இவ்விரண்டைக் காட்டிலும் விருத்தி என்பது மிக்க சிக்கல் நிறைந்த தொன்றாகும். வாழ்க்கையின் தனிப் பொருளாதாரக் கூறுகளில் மட்டுமன்றி அவற்றிற்கு அப்பாலுள்ள பிற கூறுகளிலும் இவ்விருத்தி பரவிக் காணப்படுவதுடன், ஒரு கோடியில் குடும்பத்தில் ஆரம்பித்து மற்றொரு கோடியில் அரசாங்கத்தின் பணிகள்வரை சமூகத்தின் அமைப்பு முழுவதையுமே அது முற்றிலும் மாற்றிவிடலாம். தொழிற் புரட்சிக்குப் பின்னர் நிகழ்ந்துள்ள பொருளாதார விருத்தி வகையானது வேலையையும் ஓய்வையும் தன்மை மாறச் செய்வதுடன், அரசியல் ஆற்றல் சமநிலையில் மாற்றம் ஏற்படுத்தி, வகுப்புத் தொடர்புகளையெல்லாம் அறுத்து, புதிய கல்வித்தேவைகளையும் வாய்ப்புகளையும் உண்டாக்கி, மத நம்பிக்கையையும் நடத்தையையும் மாறுதலடையச் செய்தது என்று கூறவேண்டும். இப்பொருளாதார விருத்தியானது, ஏதோ ஒரு சமயம் ஏற்பட்டு அத்துடன் தீர்ந்துபோவது என்றோ, சிறிது சிறிதாக மறைந்தொழிந்து போகக்கூடியதென்றோ யாரும் நினைப்பது சரியல்ல. உண்மையில் இவ்விருத்தியின் வேகமானது, முன்பு எக்காலத்திலும் அது இருந்த வேகத்திற்குக் குறையாமலே இன்றும் பெரும்பாலும் இருந்துவருகிறது என்றே கூறலாம். உலகில் மிகவும் அதிக முன்னேற்றம் அடைந்துவிட்ட நாடுகளிலும் கூட இந்நிலைதான் காணப்படுகிறது எனவேண்டும்.

தொழில் முறைகளும், மனப்பாங்குகளும், தாபனங்களும் விருத்தியடைதல்:

நம் தற்போதைய குறிக்கோளுக்கு, விருத்தியின் ஒரு குறிப்பிட்ட அம்சத்தில் மட்டும் நம் கவனத்தைச் செலுத்தவேண்டியது அவசியமாகும். அதாவது வளர்ச்சிக்கு, அதுவும் குறிப்பாக, உற்பத்தித்திறன் வளர்ச்சிக்கு விருத்தியினால் கிட்டக்கூடிய நலத்தின் பேரில் நாம் கவனம் செலுத்தவேண்டும். இம்முறையில் பார்த்தால் விருத்தியானது மூன்று பெரும் மூலக் கூறுகளைத் தழுவி நிற்பதாகும். அவை நாம் முன்னர்க் குறிப்பிட்டவையான தொழில் முறைகள், மனப்பாங்குகள், தாபனங்கள் (techniques, attitudes and institutions) என்பவையேயாம். இம்மூன்று கூறுகளும் ஒன்றை யொன்று பாதிப்பதாலும், மேலும் இவை உற்பத்தி வளங்களின் வளர்ச்சியை பாதிப்பதன் மூலமாகவும் பொருளாதார வளர்ச்சியை ஏற்படுத்துகின்றன என்று கூறவேண்டும். ஒரு பொருளாதாரத்தின் வெறும் பருமனால் விளையக்கூடிய நலங்கள், உற்பத்திக் காரணிகளின் பெருக்கத்தால் பெறக்கூடிய நலங்கள், இதுவரை காணாத புதியவளங்களின் கண்டுபிடிப்பு ஆகியவை

களைத் தவிர உற்பத்தித்திறனை உயர்த்துவதற்கு வேறுவழி ஏதும் இருக்கின்றதென்றால் அது விருத்தியே யாகும். விருத்தியின் மூலமாகவேதான் இவ்வுற்பத்தித்திறன் உயர்வு நிகழக்கூடும்.[1]

விருத்தி என்பது புத்தமைப்பு: (Development is innovation)

விருத்தி என்பதில் அடங்கியுள்ளவை முழுமையும் அறியாதவர்க்கு விருத்தியை புத்தமைப்பு எனக் கூறுவது பொருந்துமா என ஐயம் தோன்றலாம். ஆனால், உண்மையில் இக்கூற்று மிகவும் பொருத்தமானதே. எப்படியெனில், எல்லாவித புத்தமைப்புகளுமே விருத்தியாகப் பரிணமிக்கக் கூடும். தொழில்நுட்பத்துறை, மனிதர்தம் நடத்தை, அமைப்பு முறைகள், சட்டங்கள், வழக்கங்கள் முதலியவற்றில் நிகழும் புத்தமைப்புகள் யாவுமே விருத்தியை விளைவிக்கும். சட்டங்களை அமல்படுத்துதல், ஒருநாட்டில் விருத்தியாக அமையும்; மற்றொரு நாட்டைப் பொறுத்தவரையில் பசுக்களைத் தெய்வமாகக் கருதுதல் நின்றால் விருத்தி யெனலாம்; மூன்றாம் நாட்டில், ஒரு மனிதன் தன் அண்டையிலிருப்பவரைவிட அதிகமானஅளவு பணத்தை ஈட்டினால், தன்வீடு தீக்கிரையாக்கப்பட்டுவிடாது அல்லது வேறு தீங்கு தனக்கு நேர்ந்துவிடாது என்னும் நிலைமை உறுதிப்படுமாயின் அதுவே விருத்தியாகலாம். ஒருதொழில் முன்னேற்றமான நாட்டில் உற்பத்தித்திறன் உயர்வுக்கு மிகமுக்கிய சாதனமாக, விஞ்ஞானத் துறை, தொழில்நுட்பத் துறைகளில் ஏற்படும் முன்னேற்றங்களும், உற்பத்தி முறைகளில் நிகழும் புதுமைகளும் மட்டுமே வற்புறுத்தப்படுவது இயற்கையாகும். ஆயினும், இத்தகைய நாடுகளிலும்கூட மனப்பாங்குகள் அல்லது நோக்குகள் (attitudes) புதுத்தொழில் முறைகளுக்கு எதிராகவிருக்கலாம்; அவை பணத் தூண்டுதல்களுக்கு இணங்காதவையாகவு மிருக்கக்கூடும்; வணிகமும், தொழிலும் இழிவானவை எனக் கருதப்படலாம்; இருக்கின்ற தாபனங்களும்—உதாரணமாக, கம்பெனி பற்றிய சட்டம் அல்லது புதிய தொழில்களுக்கு நிதிஉதவும் சாதனம்—விருத்திபெற்றுவருகின்ற பொருளாதாரத்தின் தேவைகளுக்கு ஏற்ப மாற்றியமைக்கப்படாமல் போகலாம். தொழில்முன்னேற்றம் இன்னும் தோன்ற ஆரம்பிக்காத நாடுகளில் (in pre-industrial countries) தொழில்முறை மாற்றத்திற்கு இணையாக அதனுடன் கூடவே சமூகமாற்றம் ஒன்றும் ஏற்படவேண்டியதன் அவசியம் மிகவும் தெளிவானதாகும். இத்தகைய நாடுகளின் தொழில் நுண்முறை எந்த அளவுக்குத் தொழில் முன்னேற்ற நாடுகளின் நடைமுறைக்குப் பின்தங்கி

[1] இக்கூற்று எந்த ஒரு தனிப்பட்ட நாட்டிற்கும் முற்றிலும் பொருந்துவதல்ல, காரணம் எந்த ஒரு நாடும் வெளிநாடுகளில் நிகழ்கின்ற மாற்றங்களைக் கொண்டும் பயன்பெறக் கூடும்.

யுள்ளதோ அதே அளவுக்கு அந்நாடுகளின் மனப்பாங்குகளும் தாபனங்களும்கூட பின்தங்கியவையா யிருக்கின்றன என்பதை அறியவேண்டும். ஆகவே, இப் பின்தங்கிய நாடுகளின் பிரச்சினையானது இருக்கின்ற ஒரு அமைப்பிற்குள் ஏற்படவேண்டிய வளர்ச்சி பற்றியதன்று; அது பெரும்பாலும் ஒரு நாகரிகத்திற்குப் பதிலாக மற்ருெரு நாகரிகத்தைப் புகுத்துவதே யாகும் என்று கூற வேண்டும்.

தொழில்முறைகளும், மனப்பாங்குகளும், தாபனங்களும் ஒன்றையொன்று பாதிக்கும் விதம்:

விருத்தியை உண்டாக்கும் பற்பல மூலக்கூறுகளும் தங்களுக்குள் ஒன்றையொன்று பாதிக்கின்றன; அத்துடன் அவை உற்பத்தி வளங்களின் வளர்ச்சியையும் பாதிப்பதா யிருக்கின்றன. இந்நிகழ்ச்சியைக் காணுதற்கு விருத்திக் குறைவானதொரு நாட்டை (under-developed country) எடுத்துக்கொண்டு நோக்குவது அல்லது கடந்த இரண்டு மூன்று நூற்ருண்டுக் காலத்தில் மேற்கு ஐரோப்பாவில் நிகழ்ந்துவந்துள்ள விருத்திப்போக்கை நோக்குவது மிகவும் சிறந்ததாகும். மக்களிடம் காணப்படும் குணம் எதையும் மிகவும் சோதித்தறியும் தன்மையதாகவும், உலகியல்சார்ந்த போக்குடையதாகவும் இருக்குமேயாகில், அது அறிவுமிக்க முறையாக வளர்வதை சாத்தியப்படுத்துகின்றது; அவ்வறிவு அறிவியலின் உறுதியையும் பரந்த உண்மைத் தன்மையையும் பெற்றுவிட முடிகின்றது; மேலும் தொடர்ந்து பெருகுவதும், தன்னைத்தானே வலுப்படுத்திக் கொள்வதுமானதொரு தொழில் புத்தமைப்புப் போக்கையும் இது விளைவிக்கக்கூடியதாயிருக்கின்றது. இத்தகைய புதிய முறைகளும், பொறிகளும் மக்களின் மனப்பாங்குகளைப் பாதித்து அவர்களிடையே புதிய பழக்கங்களையும், புதிய தேவைகளையும், புதிய நம்பிக்கைகளையும் தோற்றுவிக்கின்றன. மேலும், மக்கள் முன்னேற்றங்களைச் சிந்திக்க மிக்க ஆவல்கொண்டவர்களாக ஆகிவிடுகின்றனர்; முன்னேற்ற வாய்ப்புகளை ஆராய்ந்துபார்க்கும் நோக்கை மிகுதியாகப் பெற்றுவிடுவதுடன் இவ் வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக் கொள்ளுதற்கும் மக்கள் மிக்க ஆயத்தமாகிவிடுகின்றனர். அதே நேரத்தில் மற்ருெரு வகையிலும் புரட்சி நிகழ்கின்றது. புதிய கருத்துகள், புதிய நோக்குகள் பரவுவதாலும், தொழில் மயமாற்றமும் நவீனதொழில் நுண்ணியலின் வளர்ச்சியும் பெரும் எழுச்சிகளைத் தோற்றுவிப்பதாலும், நாட்டின் சமூக, அரசியல், பொருளாதார தாபனங்களில் ஒருபுரட்சி விளைகின்றது. இப்புதிய சூழ்நிலைக்கு ஏற்றவாறு புதிய தொழில்அமைப்பு வகைகளை—உதாரணமாகக் கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனி அமைப்பு—உண்டாக்கிக்

கொள்வது அவசியமாகின்றது. இவற்றின் புகுத்தீடு புதிதாக அமைக்கப்பட்ட இயந்திரங்களின் புகுத்தீட்டைப்போலவே, வளர்ச்சிக்குப் புதிய பல சாத்தியங்களை அளிக்கின்றது. இத்தகைய மாற்றங்களையெல்லாம் விரைவுபடுத்தும் வகையில், இவற்றுடன்கூடவே ஓரளவு சுயேச்சையான மற்ருெரு மாற்றமும் நிகழக்கூடும். இம் மாற்றம் உற்பத்திக்கான வளங்களில் ஏற்படக்கூடிய ஒரு பெருக்கமே யாகும். புதிய நிலக்கண்டுபிடிப்பும் நிலத்தின் உட்புறக் கண்டுபிடிப்பும், மக்கள்தொகை வளர்ச்சியும், மூலதனச் சொத்துகளின் குவிப்பும் உற்பத்தி வளங்களின் அளவில் இத்தகைய பெருக்கத்தை விளைவிக்கக்கூடும்.

மூலதனத்தின் குவிப்பும் வளர்ச்சியும்:

பொருளாதார வல்லுநர்கள் ஏதாவது ஒரு காரணியைப் பொருளாதார வளர்ச்சியின் மூலகாரணமாகக் குறிப்பிடும்போது வளர்ச்சியின் பல்வேறு காரணிகளுக்கிடையேயுள்ள உள்தொடர்பை நாம் அடிக்கடி மறந்துவிடக்கூடும். உதாரணமாக, உற்பத்தி, உற்பத்தித்திறன் இவ்விரண்டும் (output and productivity) மிக உயர்ந்த மட்டங்களை அடைதற்கு அத்தியாவசியமானது அடிப்படை மூலதனத் திரட்சியேயாகும், (accumulation of capital) என்று பொருளாதார வல்லுநர்கள் வற்புறுத்தலாம். ஆயினும், இக்காரணி ஏதோ தனித்தியங்கக் கூடியதென்ருே, மற்ற சமூக, பொருளாதார சக்திகளினின்று முற்றிலும் அப்பாற்பட்டதென்ருே கருதுதல் தவருகும். தொழில்மயமாற்றத்தின் ஆரம்பநிலைகளில், ஒரு நாட்டில் சடப்பொருள் மூலதனச் சொத்துகள் அடிக்கடி மிக்க பற்ருக் குறையாகவிருக்கும் என்பது உண்மையே. அதாவது, வருங்கால வளர்ச்சிக்கு வேண்டியதொரு அடிப்படை அமைப்புக்கான மூலதனச் சொத்துகள் அந்நிலையில் மிக்க பற்ருக்குறையாகவிருக்கக்கூடும். நாட்டில் இருக்கின்ற நகரங்கள், விற்பனை விநியோகக் களங்களாக (centres for marketing and distribution) விளங்குதற்குரிய தகுதியற்றவையாக விருக்கலாம். அதாவது, இதற்கு அந் நகரங்கள் சிறியவையாகவும், தக்க வசதிகளற்றவையாகவும் இருக்கலாம்; தொழிற்சாலை உற்பத்திமுறை இன்னும் தோன்ருதிருக்கக்கூடும்; மின்ஆற்றலின் மூலங்கள் ஒருசிலவேயாகவும், தக்க போக்குவரத்து வசதி ஏதும் இல்லாமலும் இருக்கலாம். இத்தகைய சூழ்நிலையில், மூலதனமின்மை முன்னேற்றத்திற்கு ஒரு பெருந்தடையாக விருக்கலாம். ஆகவே, மூலதனத்தின் வளர்ச்சியானது நாட்டுவளங்களை முன்னேற்றமுறையில் பயன்படுத்துதற்கு வகைசெய்யும். தொழில்மயமாகிவிட்ட நாடுகளிலும் கூட அதிகமான மூலதனத்திற்குத் தேவை யேற்படுகின்றது. புதிய தொழில்உற்பத்திமுறைகளைக் கைக்கொள்வதற்கும், புதுப்புதுப்

பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கும் சாதாரணமாக நிறைய மூல தனம் தேவைப்படுகின்றது. இவ்வாறு பொருளாதாரத்தின் முன்னேற்றமானது உண்மையில் தொழில்நுண்முறைகளின் மிகப் புதிய முன்னேற்றங்களைக்கொண்ட மூலதனச் சொத்துகளின் தொடர்ந்த குவிப்பை அச்சாகக்கொண்டு இயங்குவதாகும் என்று தெளிதல்வேண்டும்.

ஆயினும், முதலின் குவிப்பானது மற்றக் காரணிகளின் துணை ஏதுமின்றி முற்றிலும் தானாகவே நிகழ்ந்துவிடக்கூடியதன்று. இந்நிகழ்ச்சி மற்றைய சமூக, பொருளாதாரக் காரணிகளோடு முற்றிலும் தொடர்பற்ற ஒன்றன்று. முதல் குவிப்பிற்கு சேமிப்பு முயற்சி இன்றியமையாததாகும். இச்சேமிப்பானது வருங்காலத்தைப் பற்றியதொரு மக்கள்நோக்கை (attitude)பிரதிபலிப்பதாகும்.[1] இந்நோக்கும்கூட, சமூகம் தானேமுயன்று வளர்த்துக் கொள்ளவேண்டிய ஒன்றேயாகும். இது சமூகத்தின் அமைப்புகள் பலவற்றையும் பொறுத்ததாகும். சொத்துரிமைகள் பாதுகாக்கப் படுமென்ற உறுதி, சேமிப்புகளை சுலபமாக முதலீடு செய்வதற்கு இருக்கின்ற வசதி, கடன்கொடுக்கல் வாங்கல் துறைகளில் பேங்குகள், இன்சூரன்சு கம்பெனிகள் முதலிய தரகுதாபனங் களின் தோற்றம், இவை மேலே குறிப்பிட்டதொரு நோக்கு உருவாவதற்கு பெரிதும் துணைசெய்வனவாகும். மேலும், இந்நோக்கின்வளர்ச்சி, சேமித்தபணத்தைப் பயன்தரும் வகையில் முதலீடு செய்து கொள்வதற்கு சமூகத்தில் இருக்கும் வாய்ப்பையும் பொறுத்திருக்கின்றது என்று கூறவேண்டும். வழக்கம், மரபுமுறை (routine) முதலியவற்றின் அடிப்படையிலேயே இயங்கும் சமூகத்தில், சேமிப்பிற்கு அவசியமும், சேமிப்புத் தூண்டுதலும் மிகவும் குறைந்துவிடுகின்றன; புத்தமைப்புகள் விரைந்து வளரும் சமூகத்தில் மேற்கூறிய சேமிப்பு அவசியமும், சேமிப்புத் தூண்டுதலும் நிறைந்து காணப்படுகின்றன.

[1]Cf. S. H. Frankel, *The Economic Impact on Under-developed Societies* (Oxford 1953)

'ஐரோப்பாவில் பதினெட்டு, பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டுகளில் நிகழ்ந்த மாபெரும் முதல் வளர்ச்சியை விளைவித்தது, அங்கு ஏற்பட்ட பல புதுவகை சமூக நடவடிக்கைகளின் தோற்றமேயாகும். 'சேமிப்பானது' ஒரு வெறும் இயந்திர மயமான செயலாக விருக்கவில்லை. உண்மையில், அது சமூக நடத்தையில் ஏற்பட்ட புதிய நோக்குகளின் (தோரணைகளின்) விளைவாகவே நிகழ்ந்ததாகும். முதலின் குவிப்பிற்கு அதுபோது காரணங்களாயிருந்த இப்புதிய நோக்குகளாவன: மூலதனச் சொத்துகளை பழுதுபார்த்துப் பாதுகாப்பது; இன்றுடன் நின்றுவிடாது நாளையைப்பற்றி எண்ணம் கொள்ளுதல்; பெற்றோர் தங்கள் குழந்தைகளுக்குக் கல்வியளிக்கவும் பயிற்சியளிக்கவும் அக்கறை கொள்ளல்; புதியவகை நடவடிக்கை களுக்குத் தங்களைத் தயார்படுத்திக்கொள்ளல்; புதிய திறங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளல்; புதிய தொடர்புகளைத் தேடிப் பெறுதல்; தனிமனிதனின் அனுபவ வீச்சை விரிவுபடுத்துதல்; புதியது அமைத்தல்; முன்னேற்றம்காணல்; வழக்க மென்னும் பழமை வழியையும், கடந்த காலத்திலிருந்து வந்தெய்தும் கொள்கைப் பேற்றையும் வினவாது ஏற்றுக்கொள்ள மறுத்தல். (69-70)

புத்தமைப்பைத் தோற்றுவிக்கும் காரணி யாது? (What produces innovation?)

பொருளாதார விருத்தியின் உயிர், புத்தமைப்பு நிகழ்ச்சியே யாகும். ஆனால், இந்நிகழ்ச்சி முறையானது மிகவும் சிக்கலான தொன்று என்பதை முன்பு பார்த்தோம். இந் நிகழ்ச்சி முதன்மை யாகச் . சமூகத்தின் அறிவு வளர்ச்சியையும் அனுபவ முதிர்ச்சியையுமே பொறுத்து விளைவதாகும். இவ்வகையில் பார்த்தால் ஒரு சமூகத்தின் மிக முக்கியமான சொத்து அதன் அறிவாற்றலாகிய மூலதனமேயன்றி, சடப்பொருள் மூலதனமன்று. இவ்வறிவு மூலதனம் சமூகம் முன்பே பெற்றிருக்கின்ற அறிவும், புறத்தே வெளிப்பரப்பவியலாத அதன் சுய அனுபவத் தொகுதியும் மட்டுமன்று; இவ்விரு நிதியங்களையும் மேலும் மேலும் பெருக்கிக்கொள்ளும் ஆற்றலும் அவற்றை வணிகம், தொழில் இவ்விருதுறைகளிலும் பயன்படுத்திக்கொள்ளும் திறமையும் ஆகும். மேலும், குருட்டுக் கொள்கைகள், இரண்டாம் கை மூலமாகப் பெற்ற கருத்துகள் (received opinion) இவற்றையே தன் வழிகாட்டிகளாகக்கொள்ளாது, அறிவு ஆராய்வையும், அநுபவ ஆராய்வையுமே தன் வழித்துணைகளாகக் கொள்ளும் மனப்போக்கும் அச்சமூகத்தின் அறிவு மூலதனமாகவே கருதப்படவேண்டும். இந்த அறிவு மூலதனமே (intellectual capital) சமூகமானது பழைய கருத்துகளைக் கைவிடவும் புதிய கருத்துகளை வகுக்க அல்லது கற்றுக்கொள்ளவும் வழிசெய்கின்றது. மேலும், பழைய தொழில்உற்பத்தி முறைகளுக்கும், பழைய பண்டங்களுக்கும் பதில் புதிய முறைகளையும் பண்டங்களையும் ஏற்படுத்திக்கொள்ளுவதன் மூலம் விளையும் உற்பத்தித்திறன் உயர்வு ஆகிய நலத்தை, தொழிற்கலை முன்னேற்றமென்று நாம் கூறும் நலத்தை அநுபவிக்கவும் இவ்வறிவு மூலதனமே வகை செய்வதாகும்.

அறிவியல் சார்ந்த மனப்பாங்கு ஒன்று தோன்றிவிட்டதாயின், அறிவின் வளர்ச்சியானது தனக்கு உரித்தானதொரு உள்முறையிலேயே நிகழ்வதாயிருக்கின்றது. ஆனால், அறிவியல் ஞானத்தின் பிரயோகமும், அறிவியல் ஆராய்ச்சிப் போக்கின் திசையும், மூலதனக் குவிப்பைப்போன்று சமூகக் காரணிகளையே பெரிதும் பொறுத்திருக்கின்றன. இவ் விரண்டுமே வாணிகப் பயன் தூண்டுதல்களுக் குட்பட்டவையாகும். அறிவியலாரும், தொழில்நுட்பத் துறையினரும் உண்மையை உண்மைக்கெனவே கண்டுபிடிக்க முயல்பவராயிருக்கலாம்; ஆனால், அவர்களை வேலைக்கமர்த்தும் தொழில்நிறுவனங்கள் அல்லது அவர்களின் ஆராய்ச்சி விளைவுகளைப் பயன்படுத்தும் நிறுவனங்கள், அதன்மூலம் தாங்கள்

இலாபம் பெறலாமென்ற நம்பிக்கையில்தான் அவ்வாறு செய்கின்றன. போட்டியால் உந்தப்பட்டு, ஒவ்வொரு தொழில் நிறுவனமும் தான் கையாண்டுவரும் தொழில்முறைகளை சதா மீட்டுப் பரிசீலனைசெய்து புதிய அறிவைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு நலம்பெறும் வழியை ஆராய்கின்றது. இவ்வகையில் ஒரு செய்முறை அல்லது உற்பத்திமுறைக்குப் பதிலாக மற்ருெரு உயர்வான முறையைப் புகுத்திக்கொள்வதன் மூலம் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் செலவீடுகளைக் குறைக்கவும் தன் உற்பத்தித் திறனை உயர்த்தவும் விழைகின்றது. மேலும், ஒரு நிறுவனம் ஒரு புதுமையான காலமுறையைக் கையாள விழைந்தால் அது ஏதோ ஓர் ஆராய்ச்சியாளர், போட்டித் தொழில்துறைக்குப் புறம்பாகப் பொதுவில் ஆராய்ந்து உருவாக்கியதும் உடன்கிடைப்பதுமான தொரு தயார்-புத்தமைப்பை அல்லது கண்டுபிடிப்பை (ready-made innovation) அப்படியே எடுத்துக்கொள்வதென்பது அரிது. சாதாரணமாக, ஒரு புதுமைக் கருத்தானது அது எப்படித் தோன்றினும் சரி, நடைமுறைப் பயனுக் கேற்றதொரு அமைப்பு மாதிரியாக (working model) அது உருவாக்கப்படுவதற்கு மிக நீண்டதும், மிக்க செலவுபிடிக்கக் கூடியதுமான, ஒரு முயற்சிச் செயல் அவசியப்படுவதாயிருக்கின்றது. இந்த அமைப்பு மாதிரி யானது பெருவாரி உற்பத்திக்கேற்ற ஒரு சாதனமாக ஆக்கப்படு தற்கு இதைவிட இன்னும் மிக நீண்டதும் இன்னும் மிகையான செலவுபிடிக்கக் கூடியதுமான ஒரு முயற்சிச் செயல் தேவைப்படுகின்றது. இத்தகைய செயல்படிகளில் ஒவ்வொரு நிலையிலும், பணம் தேவைப்படுகின்றது. இப் பணம் எவ்வளவு விரைந்து அளிக்கப்படுகின்றது என்பது அப் புதிய தொழில் முறைக் கிருக்கும் தடைகளை நீக்கிக்கொள்ளவும் அதன்மூலம் தொழிலுக்கு ஏற்ற தொரு மாதிரி அமைப்பு ஒன்றைத் தோற்றுவித்துக்கொள்ளவும் இருக்கும் வாய்ப்புகளை மட்டுமின்றி, இறுதியாக உற்பத்தி செய்யப் படவிருக்கின்ற முடிவுப் பண்டத்தின் (finished product) விற்பனை சாத்தியங்களையே பெரிதும் பொறுத்திருக்கின்றது என்று கூறலாம்.

புதுவது புனைதலும் தொழில்துறை முன்னேற்றமும்:

தொழில்துறை முன்னேற்றமென்பது அவ்வப்போது விட்டு விட்டுத் தொழிலில் புகுத்தப்படும் மாபெரும் புதுக் கண்டுபிடிப்பு களால் ஆனது என்று கருதுவது கூடாது. இத்தகைய மாபெரும் கண்டுபிடிப்புகள் மிகவும் முக்கியமானவையா யிருக்கலாம். ஆயினும், தொழில்துறை முன்னேற்றமென்பது இப்போதுள்ள சாதனங்கள், இயந்திரங்கள், உற்பத்திமுறைகள் முதலியவற்றில் தொடர்ந்து முன்னேற்றம் காணுதற்கு இடைவிடாது நிகழ்த்தப்

படும் ஆராய்ச்சியையே குறிப்பதாகும்; அதேசமயத்தில் புதிய பண்டங்களைத் தோற்றுவிக்கும் அல்லது இப்போதிருக்கின்ற பண்டங்களை நுகர்வோரின் விருப்பத்திற்கேற்றவாறு மாற்றி அமைக்கும் நம்பிக்கையுடன் சந்தை வாய்ப்புகளை ஆராய்தல், மேலும் அறிவியல் ஆராய்ச்சியின் பயனாக வெளிப்படும் புதிய கருத்துகளை அவற்றை வணிகமுறையிலான பிரயோகத்திற்குப் பயன்படுத்தும் நோக்கத்துடன் பரிசீலித்தல் முதலியனவும் தொழில்துறை முன்னேற்றத்தின்பால் படும். எவ்வளவுக்கெவ்வளவு விரைவாக அறிவு பரவி பிரயோகிக்கப்படுகின்றதோ அவ்வளவுக்கவ்வளவு வேகமாகத் தொழில் முன்னேற்றம் நிகழ்வதாயிருக்கும். இவ்வுண்மை மறுபடியும் நம்மைச் சமூகக் காரணிகளுக்குக் கொண்டுசெல்கின்றது. அதாவது, புதுவது புனைதலால் நலம் விளைவதை உணர்கின்றவரின் எண்ணிக்கை, சுறுசுறுப்பு(alertness) ஆற்றல், வணிகத்திறன் முதலியவற்றை நிர்ணயிக்கும் சமூகக் காரணிகளுக்கே நாம் மீண்டும் வந்தாகவேண்டியுள்ளது.

வெளிநாட்டுச் சந்தைகளின் பெருக்கம் :

தொழிற்புரட்சிக்குப் பின் உற்பத்தியில் நிகழ்ந்துள்ள தொடர்ந்த சீரான வளர்ச்சியை நாம் பார்ப்போமேயானால் ஒன்று நமக்கு விளங்கும். அதாவது, மக்கள்தொகை அதிகரிப்பினால் விளைந்த நலத்தை விட்டுவிட்டால், இம்மாபெரும் வளர்ச்சியின் இரு முதன்மையான காரணிகளாயிருந்தவை தொழில்துறை முன்னேற்றமும் (technical progress) மூலதனக் குவிப்புமே என்பது உறுதியாகத்தெரியும். இவை தவிர, வேறொரு காரணியும் உண்டு; அதுதான் வெளிநாட்டுச் சந்தைகளின் பெருக்கமாகும். ஆயினும், இக்காரணி மற்ற இரு காரணிகளிலிருந்தும் முற்றிலும் வேறுபட்டதன்று. ஏனெனில், இச்சந்தைப் பெருக்கத்தைச்சாத்தியமாக்கியவை ஒருபுறம் ரயில்வே, நீராவிக் கப்பலின் தோற்றமும், மற்றொரு புறம் பெரும் மூலதனத்தை வெளிநாடுகளில் முதலீடு செய்தமையுமாகும். வெளிநாடுகளில் குடியேற்றங்கள் புரிந்ததும், அதனால் வெளிநாடுகளில் சந்தைகள் பெருகியதும், ஐரோப்பிய தொழில்மய நாடுகளுக்கு மிகவும் சாதகமாய் அமைந்தது. மேலும், ஐரோப்பிய நாடுகள் தங்கள் உற்பத்தி வசதிகளை துறைமாற்றம் செய்துகொள்ளவும், மற்றநாடுகளுக்கும் தங்களுக்குமிடையே நலமானதொரு தொழில் பகுப்பை ஏற்படுத்திக்கொண்டு இலாபம் அடையவும் இவை துணிபுரிந்தன. வெளிநாடுகளில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட உணவுப் பொருளுக்கும், மூலப்பொருள்களுக்கும் ஐரோப்பாவில் (அதுவும், குறிப்பாக கிரேட் பிரிட்டனில்) ஒரு சந்தை வளர்ந்தது. அதே சமயத்தில் புதிதாக மூலப் பண்டங்களை உற்பத்திசெய்ய ஆரம்பித்த நாடுகள், ஐரோப்பிய சந்தைக்

கான ஏற்றுமதிகளை உற்பத்தி செய்வதில் சிறப்பாக ஈடுபட்டுத் தங்கள் வளர்ச்சியை துரிதமாக்கிக்கொண்டன. பதிலாக, இந்நாடுகள் தங்களுக்குத் தேவையான தயாரிப்புப் பண்டங்களை யும், மூலதனத் தளவாடங்களையும் ஐரோப்பாவின் இத்துறைச் சிறப்பு உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து இறக்குமதி செய்து கொண்டன. இத்தகைய வணிகம் ஐரோப்பிய நாடுகளுக்கு மிக்க நலமளித்தது. இவ் வணிகத்தின் காரணமாக ஐரோப்பிய தொழிற் சாலைகளில் தொழிலுற்பத்திப் பண்டங்கள் ஆக்கப்படும் அளவு வீதம் பெரிதும் விரிவடைந்தது. இதனால் பெருவாரி உற்பத்தியின் நலன்கள் யாவும் அவைகளுக்குக் கிட்டின. மேலும், பிரிட்டன் போன்ற நாடு உயர்செலவு வீதத்தில் தன் உணவு வகைகளை உற்பத்திசெய்வதைக்கைவிட்டு, தன்விவசாயத்தொழிலாளர்களைத் தயாரிப்புத் தொழில்துறைகளுக்கு மாற்றிக்கொள்ள இது வாய்ப் பளித்தது. இத் தொழிலாளர்கள் முன்பு விவசாயத்தில் தாங்கள் பெற்றதைவிட உயர்வான கூலிகளை இத் தொழில் துறைகளில் பெறமுடிந்தது. இவ்வாறு வெளிநாடுகளில் புதிய சந்தைகள் வளர்ந்திருந்தது, பிரிட்டனின் தொழிலாளர்களுக்கு உயர் பலன் வேலை வாய்ப்பை ஏற்படுத்திக் கொடுத்தது என்று கூறலாம். இச் சூழ்நிலையே உயர்வாழ்க்கைத் தரத்திற்கு உறுதுணையான மாற்ற இயக்கம் ஒன்றையும் (process of transformation) அங்குத் துவக்கி வைத்தது.

வணிகம், சிறப்புத் தேர்ச்சி, விருத்தி (Trade, specialisation and development) :

மேற்கூறிய சூழ்நிலைகளேயன்றி, வேறு வித சூழ்நிலைகளிலும் கூடச் சந்தைகளின் பெருக்கமானது மேற்கூறியதுபோன்ற ஒரு நல்விளைவை அளிக்கக்கூடும். உதாரணமாக, சந்தைகளைப் பெற்றி ராத ஒரு ஜீவன மட்டப் பொருளாதாரமானது (subsistence economy) பணமுறைப் பொருளாதாரமாக உருவெடுத்து வணி கத்திற்கான பயிர்களை விளைவிக்கவும், இறக்குமதி செய்யப்படும் தயாரிப்புப் பண்டங்களுக்குப் பதிலாக இப் பயிர்களை பரிவர்த்தனை யாக அளிக்கவும் ஏற்படும் வாய்ப்பானது இச் சந்தைப் பெருக்கத் தாலேயே கிட்டுவதாகும். இதனாலேயே அப் பொருளாதாரத்தில் உற்பத்திப் பெருக்கம் ஏற்படுவதற்கும், உற்பத்திக் காரணிகளுக்கு உயர்வருவாய் ஒன்று கிடைப்பதற்கும் வழி ஏற்படுகின்றது. மேலும், பிற்போக்கானதொரு நாட்டிற்குச் சந்தையின் பெருக்கமே அதன் பொருளாதார விருத்திக்கு முதற்படியாகவும் ஆகக்கூடும். வணிகத்தின் வளர்ச்சியும், அதனுடன் நிகழும் சிறப்புத் தேர்ச்சி வளர்ச்சியும், உயர் உற்பத்தித்திறனை விளைவிக்கக் கூடிய மற்றக் காரணிகளின் இயக்கத்திற்கு ஓர் அத்தியாவசிய

மான முதல் கட்டமாகும். ராபின்சன் குருசோ தனக்குப் பல புதிய சாதனக் கருவிகளை உண்டாக்கிக்கொண்டு தன் மூலதனத்தை அதிகமாக்கிக்கொண்டு சென்றால், அவன் தன் வள வசதியையும், வருமானத்தையும் இதன்மூலம் கூட்டிக்கொள்ளமுடியும்; மேலும், புதிய பல திறங்களைப் பெற்றுக்கொள்வதன் மூலமும், தன் நேரத்தைச் சிறந்த முறையில் செலவழிக்கத் திட்டமேற்படுத்துவதன் மூலமும் புதிய கருவிகளைக் கண்டுபிடித்துக்கொள்வதன் மூலமும் குருசோ தன் உற்பத்தித்திறனை வெகுவாக உயர்த்திக்கொள்ள வியலும். ஆனால், அவனுடைய உற்பத்திக்கு ஒரு சந்தை இருக்குமேயானால், அவன் இன்னும் அதிக விரைவில் முன்னேற்றம் பெற்றுக்கொள்ள வியலும். காரணம் அவன் தனக்குத்தானே செய்துகொள்ளமுடியாத பல பொருள்களை அல்லது தான் செய்து கொள்வது மிகவும் சங்கடமாயிருக்கின்ற பொருள்களை அவன் பரிவர்த்தனையாகப் பெற்றுக்கொள்வதற்குச் சந்தை மிகவும் துணை புரியக் கூடும். இவ்வாறு பணப் பொருளாதாரத்தில் வணிக முறை உறவுகள் அமைப்பு ஒன்றை விருத்திசெய்துகொள்வது பொருளாதார வளர்ச்சியின் ஒரு முக்கிய காரணியாக ஆகிவிடலாம்.

மேற்குறிப்பிட்ட காரணியை நாம், சந்தைக்கெனச் செய்யப்படும் உற்பத்தியெனவோ, அல்லது பரிவர்த்தனையும் வணிகமும் எனவோ அல்லது தொழிலில் சிறப்புத் தேர்ச்சி யெனவோ எண்ணுவதில் தவறில்லை. ஏனெனில், இம் மூன்றுமே ஒரே காரணியின் அம்சங்கள்தாம். நாம் பரிவர்த்தனை செய்வதற்குக் கட்டாயம் சிறப்புத் தேர்ச்சியில் ஈடுபடவேண்டியுள்ளது. அதாவது, நாம் செய்கின்ற பொருள்களின் எண்ணிக்கையை நாம் மட்டுப்படுத்திக்கொள்வதுடன், நாம் வாங்கித் துய்க்கின்ற பண்டங்களின் எண்ணிக்கையை நாம் விரிவுபடுத்திக்கொள்கிறோம். நாம் செய்யும் வேலையில் பல திறத்தைக் கைவிட்டு நம் வருமானத்தைக்கொண்டு பலதிறப் பண்டங்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கு வாய்ப்புப் பெறுகிறோம். சாதாரணமாக பரிவர்த்தனையின் பாணி எத்தகையதெனில், சிறப்புத் தேர்ச்சி பெற்றதொரு தொழிலில் பணத்திற்கென வேலை செய்வதும், அப் பணம் நாம் மற்ற தொழில் சிறப்புத் தேர்ச்சியாளர்களின் பண்டங்களைப் பெறுதற்கு நமக்கு உரிமை அளிப்பதுமேயாகும். நாம் நமக்கு வேண்டிய பண்டங்களை நாமே செய்து கொள்வதைவிட்டு, பணத்திற்கு வேலைபுரிவதில் நாம் அதிக நேரத்தைச் செலவிடுவதாயின், நாம் பரிவர்த்தனையாகப் பிறருக்களிக்கக்கூடிய பண்டங்களைச் செய்வதிலேயே அதிகமாகச் சிறப்பு ஈடுபாடு கொள்வது நமக்கு அவசியமாகிவிடும். ஆகவே, நமக்குத் தேவையான பணிகளுக்கு நாம் அதிகமாகச் சந்தையையே நாடவேண்டியேற்படும்.

பணப் பொருளாதாரம் ஒன்று தோன்றி வணிகத்திற்கு இருக்கும் எல்லா வாய்ப்புகளையும் பயன்படுத்தியான பின்பு, சந்தைகளின் வளர்ச்சியானது உற்பத்தியைப் பாதிக்கும் ஒரு முக்கிய சக்தியாகவே தொடர்ந்து இருந்து வருகின்றது. இக் கட்டத்தில் சந்தைக்கென்ற உற்பத்தியானது இன்னும் வளர்ந்துகொண்டிருக்கின்ற முற்றிலும் புதியதொரு தாபனமாகக் கருதப்படக் கூடாது. மேலும், பொருளாதார வளர்ச்சிக்குத் தூண்டுதல் அளிக்கக் கூடியவையான புதிய தாபனங்களில் ஒன்ருகவே இனி அதைக் கருதுவது தவருகும். வணிகத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொண்டபின்னர், சந்தைகளின் பெருக்கம் எதுவும் தொழில் துறை முன்னேற்றம், மூலதனக்குவிப்பு இவைபோன்ற மற்ற பல காரணிகளினுல் விளையும் ஒரு உற்பத்திப் பெருக்கத்தின் ஒரு பிரதிபலிப்பாகவே இருக்கும். ஒரு நாட்டின் உற்பத்தி அதிகரிக்க, அதிகரிக்க, அதன் வருமானம் மேலும்மேலும் உயர்கின்றது, ஆகவே உற்பத்தியாளர்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் கிடைக்கும் சந்தையும் மேலும்மேலும் விரிகின்றது. இச்சந்தை விரிவானது சிறப்புத் தொழில் தேர்ச்சி பல திசைகளில் வளர்தற்குத் தக்க வாய்ப்புகளை அளிப்பதாயிருக்கும்; அல்லது இத் தேர்ச்சியை முன்னைவிட ஆழ்ந்து நடைபெறச் செய்வதற்கு வாய்ப்புகள் அளிக்கக்கூடும். ஆனுல், சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சியானது சந்தை சக்திகளால் நிர்ணயிக்கப்படும் பொருளாதாரம் என்றும் அவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படாத தன்மையுடைய பொருளாதாரம் என்றும் ஒரு வேறுபாட்டைக் கற்பிக்கும் அடிப்படையாகச் சந்தை விரிவைக் கொள்ளக்கூடாது.

சிறப்புத்தேர்ச்சி என்னும் பொருளைப்பற்றியே நாம் அடுத்த இரண்டு அத்தியாயங்களில் ஆராயப்போகின்ரேம். ஆகவே, இப்போது நாம் விவாதிக்கும் பொருளுக்கும் அதற்கும் என்ன தொடர்பு இருக்கின்றது என்பதை நாம் அறியவேண்டுவது மிக முக்கியமாகும். ஒருவகையில் பார்த்தால் சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சியின் வளர்ச்சியானது பொருளாதார தாபன விருத்தியின் ஒரு குறிப்பிட்ட உதாரணமேயன்றி வேறில்லை. ஆனுல், இதற்கு மேலும்கூட அதற்குப் பொருளும் முக்கியத்துவமும் உண்டு. எப்படியெனில், பரிவர்த்தனைக்கே இச்சிறப்புத் தேர்ச்சிதான் அடிப்படையாகும். ஆகவே, பொருளாதார வல்லுநர்கள் ஆராய்வதற்குரிய பொருளாதார நடவடிக்கைகளுக்கும் அதுவே அடிப்படையாகும் என்று உணர்தல்வேண்டும். பொருளாதார விருத்தியின் பல்வேறு கூறுகளென நாம் விவரித்தவை யாவுமே பரந்த சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சி இல்லையாயின் தங்கள் முக்கியத்துவத்தைப் பெரிதும் இழந்துவிடும். ஓர் உதாரணங்காட்டுவோம்:

பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டில் உற்பத்தியில் புரட்சி ஏற்படுத்திய தொரு நிகழ்ச்சி ரயில் போக்குவரத்தின் உபயோகமாகும். இந்த ரயில்வேக்களை அமைத்தற்கு ஏராளமாக மூலதனம் தேவைப் பட்டது. இருப்புப்பாதை நீராவி இயந்திரமும் பொறி நுட்பத் துறையில் ஒரு மாபெரும் முன்னேற்றமாக ஆகிவிட்டிருந்தது. இச் சூழ்நிலையில் சிறப்புத் தேர்ச்சியின்றி இப் புதுமைகளைக்கொண்டு பெரும் முன்னேற்றம் அடைந்திருக்க வியலாது. நிதித் துறையில் சிறப்புத் தேர்ச்சியாளர்கள்—நிதி திரட்டும் நிறுவனம் அமைப் போர், பாங்கு நடத்துவோர், பண உண்டியல்கள் வெளியிடு வோர் முதலியவர்கள்—இருந்திருக்கவில்லையாயின் அம் மூலதனத் தைத் திரட்டுவது சாத்தியப்பட்டிருக்காது. இலாபம் தருபவை களாக ஆகக்கூடிய தொழில் எத்தனங்களை ஆராயவும், அவற்றிற்கு ஆதரவு பெறவும், இவர்களின் தனிச்சேவை அத்தியாவசிய மாகும். அவ்வாறே, எஞ்சின் ஓட்டுபவர்கள், எஞ்சின் அமைப் போர், ரயில்காப்புச் சேவையாளர்கள், சாமான் கடத்தும் போர்ட்டர்கள், கைகாட்டிகளை இயக்குபவர்கள், இத்தகைய வரிடையே தொழில்பகுப்பு இருந்திராவிட்டால், நீராவி இயந்திரம் இருப்புப்பாதைப் போக்குவரத்தாக நிறைவேறி யிருக்காது.

முக்கியமாக, தொழில் அமைப்பை யொட்டியே நாம் சிறப்புத் தொழில்தேர்ச்சிபற்றி இங்கு விவரிப்போம். ஆனால், நாம் முன்னர் அறிந்தபடி ஒரு நாட்டின் தொழிலாளர் தொகையில் ஒரு குறிப் பிட்ட வீதத்தினரே தொழிலில் வேலைக் கமர்ந்துள்ளனர்; மேலும், சிறப்புத் தேர்ச்சி முறையானது தொழில் வேலைத்துறைகளுக்கு மட்டும் உரித்தானதன்று. தயாரிப்புத் தொழில்துறைகளில் மனிதர்கள் சிறப்புத்தேர்ச்சி அடைதல்போன்றே, தயாரிப்புத் தொழிலல்லாத மற்றத் தொழில் துறைகளிலும் சிறப்புத்தேர்ச்சி பெறுவது நாட்டின் பொருளாதார விருத்திக்கு சம முக்கியத்துவ மானதாகும். ஆனல், பொருளாதார வல்லுநர்கள் தொழில்துறை பிரச்சினைகளை மட்டுமே பெரும்பாலும் தங்கள் பகுத்தாய்வுக்கு எடுத்துக்கொள்வதுடன் தங்கள் வாதத்திற்கு ஆதாரமாகத் தொழில்துறை எடுத்துக்காட்டுகளையே கையாள்கின்றனர் என்பது அவ் வல்லுநர்களின் கவனமெல்லாம் தொழிலின்பேரிலேயே கட்டுண்டுகிடக்கின்றது என்னும் உண்மையை நிரூபிப்பதுபோல் இருக்கின்றது. ஆகவே, வாசகர் எவரும் தொழில் பிரச்சினைகள் என்பவை ஒருதனி முக்கியத்துவமுடையவை என்று கருதுவதும் பொருளாதார வல்லுநர்களுக்கு நாட்டுப் பொருளாதாரத்தின் மற்றைய துறைகளைக்காட்டிலும் தொழில் துறையைப்பற்றித்தான் மிகையாகத் தெரியும் அல்லது அவர்களுடைய பொதுமைகளைப் (விதிகளை) பெறுதற்குத் தொழில்துறைதான் அவர்களுக்கு மிகவும்

சுலபமான துறையாகும் என்று யூகிப்பதும் மிகவும் சரியேயாகும். ஆயினும் வாசகர், பொருளாதார அமைப்பு முழுதும் தொழில் துறைக்குள் அடங்குவது என்றோ, உற்பத்தியென்பது தயாரிப்புத் தொழிலையே குறிக்கும் என்றோ எண்ணுவது தவறாகும்.

தனி நிறுவனத்திலும், தொழில் வகையிலும் சிறப்புத் தேர்ச்சி: (Specialisation in the firm and the industry)

பொருளாதார உற்பத்தியின் வளர்ச்சி,மாற்றம், பொருளாதார விருத்தி நிகழும் வழிகள் இவைபற்றிய மேற்கண்ட சித்திரமானது பின்வரும் அதிகாரங்களின் உள்ளடக்கத்தைக்காட்டிலும் மிகப் பரந்த தொன்றாகும். அதாவது பின்வரும் அதிகாரங்களில் உற்பத்தியையும் உற்பத்தித் திறனையும் நிர்ணயிக்கின்ற பொதுவான சக்திகள் அல்லது காரணிகளைப் பரந்த கண்வீச்சுகொண்டு பொருளாதாரம் முழுமையிலுமாக ஏறிட்டுப் பார்க்கப்போவதில்லை. அதற்குப்பதிலாகப் பொருளாதாரத்திற்குள்ளடங்கிய தனித் தொழிலிலும் தனி நிறுவனத்திலும் மேற்கூறிய சக்திகள் செயல் படும் விதத்தையே நாம் குறுகியதொரு முறையில் கூர்ந்து கவனிக் கப் போகின்றோம். முதலில் நாம் சிறப்புத் தொழில் தேர்ச்சியை அதன் மிக்க எளிய வகையாகிய வேலைப்பகுப்பு முறையில் ஆராயப் புகுவோம். இங்குச் சிறப்புத் தேர்ச்சியின் மிகத்தெளிவான நலன் கள், கேடுகள் சிலவற்றை நோக்குவோம். பின்னர், பிரதேச வாரியாக நிகழும் சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சியையும் (specialisation by geographical area) வெவ்வேறு தொழில்களும் குறிப்பிட்ட பிரதேசங்களைநோக்கி ஈர்க்கப்படுவதையும் பார்ப்போம். இங்கு இதுபற்றிய விவரிப்பு ஒரு நாட்டிற்குள்ளேயே நிகழும் ஓரிடத் தொழிற்செறிவைப் பற்றியதாகவே இருக்கும். பின்னர் 31ஆம் அதிகாரத்தில்தான் பன்னாட்டு அடிப்படையில் நிகழும் வேலைப் பகுப்புமுறை (international division of labour) ஆராயப்படும். ஆகவே, பின்வரும் அதிகாரங்கள் பெரும்பாலும் தனிப்பட்ட நிறு வனங்களில் (individual firms) உற்பத்தி சாதனங்கள் ஒழுங் கமைக்கப்படும் வழிகளைத்தான் விவரிப்பவையாகும். அதாவது, பெரும் அளவான நிறுவனங்களுக்கும் சிறு அளவான நிறுவனங் களுக்கும் இடையே தீர்மானமாகும் சமநிலை; பெருவாரி உற்பத் திக்குவேண்டிய மூலதனத்தைப் பெறுதற்குச் சிறப்புத் தேர்ச்சி யுடைய நிதி திரட்டும் நிறுவனங்களின் தேவை; ஒரு தனி உற் பத்தி நிறுவனம் சந்தையில் தனக்கு முதன்மையானதொரு ஆதிக் கத்தைப் பெற்றுக்கொள்ள இயன்றால் அதனால் விளையக்கூடிய சர்வாதீன ஆபத்து (the danger of monopoly) இவைபற்றி விவரிக்கப்படும்.

இந்தப் பாகத்தின் தொழில் அமைப்பை இப்போது அது இருக்கின்றபடியே விவரிப்பதுதான் நோக்கமேயன்றி அவ்வமைப்பு காலப்போக்கில் மாறுகின்ற விதத்தைப்பற்றி விவரிப்பது அல்ல. ஆயினும், ஒரு நிறுவனம் அல்லது தொழிலின் பிரச்சினைகளைப் புரிந்துகொள்ளவேண்டுமாயின், இந் நிறுவனம் அல்லது தொழிலின் உள்ளிருந்தும், புறத்திலிருந்தும் அவற்றை அசைவிக்கும் மாற்ற இயக்க சக்திகளை (forces of dynamic change) நோக்க வேண்டியதும் அவசியமாகும். எடுத்துக்காட்டாக, பொருளாதாரம் விரிவடைய அடைய, ஒரு நிறுவனத்தின் சந்தைகளும் மாறுதலடைகின்றன. மேலும், பொருளாதாரத்தின் பெருக்கமாவது தனி நிறுவனங்கள் அடைகின்ற பெருக்கங்களின் தொகையேயாகும். உற்பத்திச் சாதனச் சொத்துகள் (productive assets) திரட்டப்படுவதும், தொழில் நுட்பத்துறைப் புதுமைகள் (technical innovations) ஆக்கப்படுவதும், தனி நிறுவனங்களிலேயே நிகழ்கின்றன. பொருளாதாரங்கள் வளர்ந்து விருத்தியடையும்போது அதுபோன்ற நிறுவனங்களும், தொழில்களும் வளர்ந்து விருத்தியடைகின்றன. தவிரவும், தொழில்களும், நிறுவனங்களும் திறம்பட ஒழுங்கமைப்புப் பெற்றிருக்கின்றனவா என்று தீர்மானிக்க முயலும்போது நாம் வெறும் தேக்கநிலை அடிப்படையில் (in purely static terms) அதை நிர்ணயிக்க இயலாது. அதாவது, தொழில்களும், நிறுவனங்களும் ஒரு குறிப்பிட்ட கால கட்டத்தில் தங்கள் உற்பத்தி சாதனங்களை எவ்வகையில் பயன்படுத்துகின்றன என்பதைமட்டும் கண்டால் போதாது; ஆனால், இவைகள் வருங்காலத்தில் தங்கள் வளர்ச்சிக்கும், விருத்திக்கும் எத்தகைய வாய்ப்பைப் பெற்றிருக்கின்றன என்பதையும் நாம் பார்க்க வேண்டியது அவசியமாகும்.

6. சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சி: வேலைப்பகுப்பு முறை

(Specialisation: Division of Labour)

சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சியும் பரிவர்த்தனையும் (exchange) ஒரே காசின் இரு பக்கங்களைப் போன்றவையாகும். சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சி இல்லையென்றால் பரிவர்த்தனையில்லை, வணிகம் இல்லை, சந்தைக்கென்று செய்யும் பண்டஉற்பத்தியும் இல்லை என்று கூறி விடலாம். ஆகவே, எல்லாப் பொருளாதார அமைப்புகளுமே சிறப் புத் தொழில் தேர்ச்சியை அடிப்படையாகக் கொண்டவையே ஆகும். இது இல்லையாயின் நாம் ஜீவன மட்டப் பொருளாதாரம் ஒன்றிற்குத் திரும்பவேண்டியதாகிவிடும். நம் வாழ்க்கைத்தரம் ஜீவனமட்டப் பொருளாதாரங்களுக்கு உரிய, மிகக் கீழானதும் இடையூறு நிரம்பியதுமாகிய ஒருநிலைக்குத் தாழ்ந்துவிடும்.

சிறப்புத்தொழில் தேர்ச்சியால் தொழிலுற்பத்தித்திறத்திற்கு (Industrial efficiency) விளையக்கூடிய நலத்தின் தன்மையை முதன்முதல் ஆராய்ந்தவர் ஆடம் ஸ்மித் ஆவார். முதலில் நாம் அறியவேண்டுவது ஒருவரின் இயற்கைத் திறத்தைப் போன்றே மற் ெறாருவரின் இயற்கைத்திறம் இருப்பதில்லை, என்பதாகும். உதா ரணமாகப் பேராசிரியராயிருப்பவர் ஒருவருக்குச் சமையலில் மிகக் குறைந்த திறமே யிருக்கும். அதே சமயத்தில் அவருடைய சமை யல்காரனுக்கோ முன்பின் பொருத்தமாக விரிவுரையாற்றும் திறன் கொஞ்சமும் இருக்காது. ஆகவே, இவர்கள் ஒவ்வொருவருமே எத்தொழிலில் சிறந்த திறமுடையவர்களா யிருக்கின்றனரோ அத் தொழிலிலேயே சிறப்பாக ஈடுபடுதலால் நன்மை விளைவதாயிருக்கும் என்பது புலப்படுகின்றது. அப் பேராசிரியர் சமையலிலும் கைதேர்ந் தவராயிருப்பினும், அவர் சமையல் தொழிலை மேற்கொள்ளாதிருத் தல்(சமையல்காரர்களைக் காட்டிலும் பேராசிரியர்கள் கிடைப்பதரிது

ஆகையால்) நன்மை பயக்கும் எனலாம்.[1] ஒவ்வொரு மனிதனின் சிறப்பான இயற்கைத் திறங்களும் (the special gifts of each man) உச்சப்பயன் வாய்ப்புப் பெறவேண்டுமாயின், அம் மனிதன் தனக்கு மிகவும் ஏற்றதான தொழிலில் தன் முழுநேரமும் சிறப்பாக ஈடுபட்டிருக்கவேண்டும் என்பது அத்தியாவசியம். இவ்வாறு தொழிலாளி தன்பலம், நீடித்த உழைப்பு இவற்றையும், திறமிகு கைவினைஞன் தன் கைத்திறத்தையும், கம்பெனி இயக்குநராயின் தனக்குள்ள மதிப்பிடும் திறனையும், ஒழுங்கமைக்கும் ஆற்றலையும் பூரணமாகப் பயன்படுத்தி நலமெய்தல்கூடும். அதே சமயத்தில், சிற்சில தொழில்களுக்கு வேண்டிய திறமும், உடல்வலிமையும் பெற்றிருதவர்களின் இக் குறைகள் அவ்வளவாக இடைஞ்சலாயில்லாத மற்றத்தொழில்களில் சிறப்பாக ஈடுபட இயலும். ஆரோக்கியமும், இயற்கைத் திறமும் பெற்றவர்கள் அவசியப்படாத வேலைகளை முடவரும், மூடரும் செய்ய விட்டுவிடலாம். ஆயினும், சிறப்புத்தொழில் ஈடுபாடு குறைபாடில்லாத வகையில் நிறைவேறியுள்ளதெனக் கருதுதல் கூடாது. வட்டத் துளைகளில் பட்டை ஆப்புகளை இட்டதுபோன்றுத் தங்களுக்குப் பொருத்தமற்ற வேலைகளில் ஈடுபட்டுள்ளோர் அனேகர் இருக்கின்றனர். மக்கள் தாங்கள் பெற்றுள்ள உளச்சார்புகளை, (aptitudes) சரிவரப்புரிந்துகொள்ளாமையினாலோ அல்லது தாங்கள் மேற்கொள்ளும் வேலைகளுக்குவேண்டிய உளச்சார்புகளை நன்றாக உணராமையினாலோ இத்தகையதொரு குறைநிலை ஏற்படலாம்; அல்லது அறியாமை, தவறான அமைப்புமுறை, தக்க வாய்ப்புக் கிடைக்காமை முதலிய காரணங்களால் மக்கள் அவர்களின் இயற்கைத்திறத்தை முழு அளவில் பயன்படுத்தக்கூடும் வேலைகளில் அமர்வதற்குத் தடையாய் அமையக்கூடும். ஆனால், தவறான வேலைகளில் அமர்ந்துள்ள தனித்திறமையாளர்களின் எண்ணிக்கையைக் குறைக்கப் போட்டியின் இயக்கம் துணைபுரிகின்றது. பொருத்தமற்ற வேலைகளில் அமர்ந்துள்ள தனித்திறமையாளர்களுக்கு நஷ்டமேற்படுத்தி அவர்களின் தவற்றைத் தண்டிப்பதன் வாயிலாகப் போட்டியானது இவர்களை மிகுபொருத்தமான தொழில்களுக்கு மாறச்செய்கிறது. தங்களுக்கு ஒவ்வாததொழில்களில்

[1] ஆயினும் சிலகுறிப்பிட்ட சூழ்நிலைகளில் இப் பேராசிரியர் தன்நேரத்தில் ஒருசிறிதைச் சமையலுக்கு அளிப்பது சாதகமாயிருக்கலாம். உதாரணமாக, அவருக்குக் கிடைக்கின்ற சமையலாட்கள் அவர் சீரணத்தைப் பாழடிக்கும் பேரிடராகக் காணப்படுவாராகில் அவர் தற்காப்புக்கெனச் சமையலையும் செய்துகொள்ள வேண்டி ஏற்படலாம்; அல்லது சமையலின்மேல் தனக்கு உள்ள பேரார்வத்தைத் திருப்திப்படுத்திக்கொள்ளவும் சமையலில் சிறிது ஈடுபடலாம்; அல்லது சமையல்காரர்களுக்கு ஏற்பட்டுள்ள சமூக முக்கியத்துவத்தின் உயர்வாலும், பேராசிரியர்களின்பேரில் பொதுவாக ஏற்பட்டிருக்கின்ற வெறுப்புச் சூழ்நிலையாலும் உந்தப்பட்டுத், தான் பயன்பெறும் ஒரேவழியாகவும் சமையலை மேற்கொள்ளலாம். இம் மாதிரி சூழ்நிலைகளுக்கும் பன்னாட்டுத் தொழில் பகுப்பு முறையை மட்டுப்படுத்திக் கொள்வதற்கு ஆதரவாகக் கூறப்படும் நாட்டுத்தொழில் பாதுகாப்பு வாதங்களுக்கு மிடையே ஓர் ஒருமைப்பாடு உள்ளது என்பது புலப்படும்.

ஈடுபடுபவர்கள் யாவரும் தாங்கள் மற்றபடி பெறக்கூடிய வருமானத்தைவிடக் குறைந்த வருமானத்தையே இங்குப் பொதுவாகப் பெறுகின்றனர். இத்தகைய குறையைப் போக்கவும், மக்களை அவர்களுக்கு மிகவும் ஏற்ற தொழில்களுக்கே செல்லத் தூண்டவும் போட்டியின் இயக்கத்திற்கு விட்டுவிடுவதைவிட இன்னும் சுலபமானதொரு வழியை அதற்குக் கடைப்பிடிக்கலாம். அதுதான் நல்ல ஆலோசனை (தொழில்தெரிவு ஆலோசனை) (vocational guidance) அல்லது இலவசக்கல்வி அல்லது திறமைமிக்க தொழிலாளர் மேலாண்மை முறைமூலம் தக்கவரை, தக்க தொழிலில் அமரச் செய்வது ஆகும்.

சிறப்புத்தொழில் ஈடுபாடானது மக்களை அவர்களின் இயற்கைத் திறங்களின் வழிசெல்ல வாய்ப்பு அளிப்பதுடன், தனித்தொழிலில் ஈடுபடும் வல்லுநர்களின் திறத்தையும் அது வளரச்செய்கின்றது. எல்லா மனிதர்களின் ஆற்றலும் ஒரேமாதிரி யிருந்தாலும்கூட, அவர்கள் தொடர்ந்து தங்கள் தனித்தொழிலில் சதாபயிலுவதன் மூலமாக, அத் தனித்தொழிலைச்செய்வதில் ஒருநுண்திறம்(அல்லது கைத்திறம்) பெற்றுவிடுவார்கள். ஆடம் ஸ்மித் கூறினாற்போல், 'வேலைப்பகுப்பு முறையானது, ஒவ்வொருமனிதனின் தொழிலையும் குறிப்பிட்ட ஒரு சிறு செயலாகக் குறுக்கிவிடுவதுடன், இச் செயலையே அம்மனிதன் தன் வாழ்நாள் முழுவதும் செய்யவேண்டிய ஒரே வேலையாக்கி, தொழிலாளனின் கைத்திறத்தைக் கட்டாயமாக மிகவும் உயரச் செய்துவிடுகின்றது.' முதலில் மெதுவாகவும், சங்கடத்துடனும் செய்யப்படுகின்ற செயல்கள், பின்னர் இயந்திரத்திடம் ஒப்படைக்கப்பட்டுச் சிரமம் நீங்குவதுடன், இச் செயல்கள் விரைவுடனும், சரிநுட்பமாகவும் (rapid and precise) செய்யப்படுவதாகின்றன. இதைத்தான் வில்லியம்ஜேம்ஸ் என்பார் சங்கடமான செயல்களை 'இயந்திரமயத்தின் சிரமமில்லாப் பொறுப்புக்கு விட்டுவிடல்' என்று வருணித்துள்ளார். சிறப்புப் பயிற்சிபெற்ற தட்டெழுத்தாளன், தட்டெழுத்துவேலையில் எப்போதோ பொழுது போக்காக ஈடுபடுபவனைக்காட்டிலும் வேகமாகவும், குறைந்த உழைப்புடனும் அவ்வேலையைச் செய்வான். மேலும், தொடர்ந்த பயிற்சியினால் மற்றொரு நலனும் விளைவதாயிருக்கும். இப் பயிற்சியானது தன் வேலையின் இடர்ப்பாடுகளைத் தொழில்புரிபவன் நன்கு அறிந்துகொள்ள வாய்ப்பளிப்பதால், திடீரென ஏற்படும் உற்பத்தி முறிவுகளை (breakdowns) விரைவில் சமாளித்துக்கொள்ளவும், இத்தகைய உற்பத்தி முறிவுகள் நிகழாவண்ணம் பாதுகாத்துக்கொள்ளவும் கூடும். அத்துடன் புதிய முன்னேற்றங்களும் அவனுக்குப் புலப்படக் கூடும். அவன் அவ்வேலையையே ஒவ்வொரு நாளும் செய்துகொண்டேயிருப்பதால் அவன் தற்போதுள்ள இயந்திரத்தை

இன்னும் எளியதாக்கிக்கொள்ளுதற்கு அல்லது அதை இன்னும் பூரணமாகத் தானே இயங்கும்படிச் செய்தற்கு உரிய முறை ஒன்றை அவர் காணக்கூடும்.

அடுத்தாற்போலச் சிறப்புத்தொழில் ஈடுபாட்டினால் ஏற்படும் நேர மிச்சத்தையும் (Saving in time) குறிப்பிடவேண்டும். ஓர் அலுவலை விட்டு மற்றொரு அலுவலில் ஈடுபடும்போது தொழில் புரிவோர் ஒருவகைக் கருவிகளையும் மூலப்பொருள்களையும் போட்டுவிட்டு மற்றொருவகைக் கருவிகளையும், மூலப்பொருள்களையும் தேடிச் சேர்க்கவேண்டிய தாகின்றது. அடிக்கடி அவர்கள் தங்கள் இயந்திரக் கருவிகளைச்சிறிது மாற்றிப் பொறுத்திக்கொள்ளவேண்டியதும் அவசியமாகலாம். உதாரணமாக, வேறொரு வகை நூலை (different count of yarn) நூற்பதற்கு அல்லது வேறொரு வகைத்துணி நெய்தற்கு அல்லது எஃகு சாமான் திரிக்கும் மில்லில் கனவேறுபாடான புதிய சாமான் ஒன்றை உற்பத்தி செய்தற்கு இத் தகைய இயந்திர மீள்பொருத்தப்பாடு தேவைப்படுவதாயிருக்கும். தவிரவும், புதிய வேலை ஒன்றை மேற்கொள்ளும்போது அதில் ஆழ்ந்த ஈடுபாடு அடைதற்கு இன்னும் மிகையான நேரம் வீணாக்கப்படுகின்றது. ஒன்றைவிட்டு மற்றொரு அலுவலுக்குச் செல்கையில் தொழிலாளன் எவனும் 'சிறிது உலாவுவது இயல்பு. அவன் புதிய அலுவலை முதன்முதலாகத் தொடங்குகையில் உடனே மிகவும் அக்கறையோ, ஆர்வமோ கொள்வதில்லை; பொதுவாகச்சொல்லப்படுவதைப் பார்த்தால், அவன் மனம் அவ்வலுவலில் ஈடுபாடு கொள்வதில்லை, சிறிது காலம் அவன் சிரத்தையின்றி விளையாட்டாக நடக்கின்றான் எனலாம்'.[1] அடுத்து, சிறப்புத் தொழிலல்லாத வேலைத்துறையில் நேரம் மட்டுமின்றி, தளவாடக் கருவிகளும்கூட வீணாக்கப்படுகின்றன என் றறியவேண்டும். ஒரு மனிதன் பல அலுவல்களில் ஈடுபடுவதாயின் அவனிடம் அதற்கேற்றபடி பலவகைக் கருவிகளும் நிறைய இருக்கவேண்டும்; அல்லது பிறரிடமிருந்து அவற்றைக் கடனாகப்பெற்று அலுவல் புரிபவனாயிருப்பின், அவனுக்கு அவை வேண்டும்போது கடன்கிடைக்கமுடியாமல் இடர் ஏற்படக்கூடும். ஆனால் ஒருவன் சிறப்புத்தொழில் ஒன்றிலேயே ஈடுபடுபவனாயிருந்தால், அவனுக்கு அந்த ஒரு தொழிலுக்குரிய கருவிகள்மட்டுமே வேண்டுமாதலால் குறைந்த எண்ணிக்கைக் கருவிகளே அவனுக்குத் தேவைப்படும். அத்துடன் தன் ஒருவகைக் கருவிகளையே அவன் தொடர்ந்து கையாளுவதால், அவற்றின் பயன்பாடும் மிகைப்படுகின்றது.

[1] Adam Smith, *Wealth of Nations*, Book I, Chapter I.

இறுதியாக, சிறப்புத் தொழில் ஈடுபாட்டினால் விளையும் பிறிதொரு நலத்தையும் குறிப்பிடவேண்டும். அதாவது, சிறப்புத் தொழில் ஈடுபாடானது, இயந்திரத்தின் பயன்பாட்டைப் பெருமளவுக்கு விரிவடையச்செய்ய உதவுகின்றது. இது நிகழும் விதத்தைப் பார்ப்போம். எந்த ஒரு தயாரிப்புச் செய்முறையையும் (manufacturing process) பல்வேறு செயற்படிகளாகப் பகுத்துவிடலாம். ‘ஒரு சோடி மிதியடிகளைச் செய்வதில் சுமார் 90 செயற்படிகள் இருக்கின்றன; ஒரு மனிதனுக்கு வேண்டிய கோட்டு ஒன்றைச் செய்வதானது 150 படிகளாகப் பிரிக்கப்பட்டிருக்கின்றது; ஓர் எஃகுத் துண்டை மோட்டார்காருக்கு வேண்டிய ஒரு நெகிழ்ச்சிப் பட்டையாகத் (spring leaf) தயாரிப்பது 13 செயற்படிகளுடையதாகும்.’[1] இந் நடவடிக்கைகளில் சில மிகவும் எளியவையும், தொடர்ந்து ஒழுங்காகச் செய்யப்படவேண்டியவையுமாகும். அதாவது அதே செயல்களை ஏதும் யோசிக்கத் தேவையின்றி திரும்பத் திரும்பச் செய்வது (automatic repetition of identical movements) ஆகும். ஆகவே, இவை இயந்திரங்களால் செய்யப்படக்கூடியவை என்பது தெளிவு. ஆனால் மற்ற நடவடிக்கைகள் வேறுவிதமானவை. இவை மனிதனால் அவ்வப்போது ஒழுங்குபடுத்தியும், கட்டுப்படுத்தியும் செய்யப்பட வேண்டியவையாகும். இத்தகைய நடவடிக்கைகளை ஒழிக்க முடியாதவரை உற்பத்தியை முற்றிலுமாக இயந்திர மயமாக்கிக் கொள்ள வியலாது. எடுத்துக்காட்டாக, மின்சார விளக்குகளைக் கூறலாம். இவ் விளக்குகளைச் செய்வதில், கம்பியை இழுப்பதும், கண்ணாடியை ஊதிப் பல்புகள் அமைப்பதும், விளக்குகளை காற்றுப் புகாது அடைப்பதும் இயந்திரங்களைக்கொண்டு செய்யப்படக் கூடியவையாகும். ஆனால் இந்த இயந்திரங்களை அமைப்பதும், அவற்றிற்கு வேண்டியபடி மூலப்பொருள் அளித்து உற்பத்தியை இயக்கச் செய்வதும், அந்த இயந்திரங்களை அவ்வப்போது சரியாகப் பொருத்திக் கொள்வதும், பழுதுபார்ப்பதும், இன்னும் இயந்திரங்களின் பாகங்களைத் தேடிச்சேர்ப்பதும், பொருத்துவதும் தொழிலாளர் ஒருவரின் தொடர்ந்த கவனத்திற்கு உட்பட்டு நடக்கவேண்டியவையாகும். இத்தொழிலாளரின் செய்கைகள் ஒன்றையே திரும்பத்திரும்ப ஒரே முறையில் செய்வதாக (exactly repetitive) இருக்கவே இருக்காது. வெவ்வேறு சமயங்களில் வெவ்வேறு செயல்களை மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும்.

ஒரு பண்டத்தயாரிப்பின் ஒவ்வொரு படியும் தொடக்கத்திலிருந்து முடிவுவரை அதேதொழிலாளரின் கையிலிருப்பின், அதில்

[1] S. H. Slichter: *Modern Economic Society* p. 93.

அடங்கியுள்ள செயல்களில் இயந்திரச் செயல்போன்று திரும்பத் திரும்ப ஒரேமாதிரியாகச் செய்யப்படுபவற்றை மட்டும் பிரித்து எடுத்து அவற்றை ஒரு இயந்திரம்கொண்டு செய்துகொள்வதென்பது மிகவும் கடினமாயிருக்கும். ஏனெனில் தயாரிப்பின் ஒருபடிக்கு மட்டும் உரியதாக இயந்திரத்தை ஈடுபடுத்துதல் அதற்குத் தொடர்ந்து வேலையிருந்தாலன்றி செலவு மிகுதியாகப் பிடிக்கக் கூடியதாகும். மேலும், அத்தகைய இயந்திரம் புரியக்கூடிய ஆக்கச் செயலின் அளவைச் சமாளிப்பது என்பது ஒரு தனித்தொழிலாளியின் சக்திக்கு இயலாததாயிருக்கும். ஆனால், இதற்குப் பதிலாக, ஒரு பண்டத் தயாரிப்பில் அடங்கிய நடவடிக்கைகளுள் ஓரிரு நடவடிக்கைகளை மட்டுமே ஒவ்வொரு தொழிலாளியும் மேற்கொள்வராயின் ஒவ்வொரு உற்பத்திப்படியின் நடவடிக்கைகளையும் அடுத்தடுத்த உற்பத்திப் படிகளின் நடவடிக்கைகளுக்கு வேண்டியவாறு பொருத்தப்படுத்தி இயங்கச்செய்துகொள்வது சாத்தியமாகும். மேலும், இறுதியாகத் தயாரிக்கப்படும் பண்டத்திற்குச் சந்தை விரிவானதா யிருக்குமாகில், இத் தயாரிப்பின் நடவடிக்கைகளுள் சாத்தியமானவற்றையெல்லாம் இயந்திரத்திடம் ஒப்படைக்கும் வாய்ப்பு எதையும் இழக்கவேண்டிய அவசியம் இருக்காது. தயாரிப்பின் ஒருபடியில் பயன்படுத்தப்படக்கூடிய இயந்திரம் ஒன்று அதற்கடுத்த படியில் பயன்படுத்தப்படக்கூடிய இயந்திரத்தைப்போல் ஆயிரம் மடங்கு அதிக உற்பத்தியை மேற்கொள்ளக்கூடுமாயின், இந்த இரண்டு இயந்திரங்களையும் ஆயிரத்துக்கு ஒன்று என்ற விகிதத்தில்தான் நாம் பயன்படுத்த வேண்டியதாகும். ஆகவே இந்தப் படிகளில் அமர்த்தப்படவேண்டிய தொழிலாளரின் எண்ணிக்கையையும் நாம் அதற்குத்தக்கவாறு அளவுபடுத்த வேண்டியிருக்கும்.

இவ்வாறு விலையுயர்ந்த இயந்திரங்களை உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்துவது பொதுவாகவே இலாபகரமானதாயிருக்கவேண்டுமாயின் அதற்குத்தக்க சூழ்நிலைகள் சிலவும் இருக்கவேண்டியது அவசியம். முதலாவதாகத் தொழிலாளர்கள் தங்கள் முழுநேரத்தையும் இந்த இயந்திரங்களுக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்களை அவற்றிற்குத் தொடர்ந்து ஊட்டுவதிலும், அவற்றை இயங்கச் செய்து கவனிப்பதிலும் செலவிடத் தயாராக இருக்கவேண்டும். மேலும், இத் தொழிலாளர்கள் பிற பண்டங்களின் தயாரிப்பு எதிலும் தாம் ஈடுபடுவதைக் கைவிடவேண்டும். சில சமயங்களில் அவர்கள் தங்களிடம் ஒப்படைக்கப்பட்டுள்ள ஒரு தயாரிப்புச் செயற்படியைத் தவிர, பிற செயற்படிகள் எதிலும் ஈடுபடுவதையும் கைவிட்டாகவேண்டியது அவசியமாகும். இதையே வேறுவகையாகக் கூறுவதாயின் இயந்திரத்தின் உபயோகமானது குறுகியதொரு வகைப்பட்ட தனித்தொழில் தேர்ச்சியைத்தான் பெரும்

பாலும் வற்புறுத்துகின்றது எனலாம். ஆரம்பத்தில் எளியதொரு தொழிற்பகுப்பு முறைதான் (simple division of labour) நிலவியது. அதாவது ஒவ்வொரு மனிதனும் ஒரு பண்டத்தைத் தொடக்கத்தி லிருந்து இறுதிவரை செய்துமுடிக்கும் (specialisation by product) பொறுப்பை மேற்கொண்டான். இம்முறையை ஒற்றைப் பண்டத் தொழில் தேர்ச்சி (specialisation by product) என்று கூறலாம். ஆனல் பின்னர் இம்முறை கைவிடப்பட்டுப் புதியதொரு முறை மேற்கொள்ளப்பட்டது. அதாவது இன்னும் அதிகம் குறுகியதொரு தொழில்பகுப்புமுறை (a more minute division of labour) கடைப் பிடிக்கப்பட்டது. இம்முறையில் ஒரு பண்டத்தயாரிப்பின் செயற்படி களில் ஒரு படியை மட்டுமே (one stage only in the process of manufacture) ஒரு தொழிலாளி மேற்கொள்ளவேண்டியதாகும். ஆகவே, இம்முறையை ஒருபடித் தொழில்தேர்ச்சி (specialisation by process) என்று கூறலாம். இதில், இயந்திரத்தின் தேவைக் கேற்ப, தொழிலாளி செய்யவேண்டிய வேலையின் வீச்சானது குறுக்கப்படுவதுடன் ஒரே படித்தானதாக்கப் படுகின்றது (standardised). இதனல் இறுதிப்பண்டத்தின் (finished product) எப்பகுதி ஒரு தொழிலாளியினுல் ஆக்கப்பட்டது என்று கண்டு பிடிப்பது வரவர இயலாததாகின்றது. அவன் செய்வதெல்லாம் ஒரு மின்சாரத் திருகுகுறடு கொண்டு ஆணிவரிசைகளை முடுக்கு வதாக இருக்கலாம், நகரும் பட்டை ஒன்றில் அடுத்தடுத்துவரும் தகரக்குவளைகளின்மேல் வடுக்கள் இருக்கின்றனவா என்று பார்ப்பதாக இருக்கலாம், அல்லது அடுத்தடுத்து வரும் வானெலிப் பெட்டிகள் ஒவ்வொன்றிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட சிறுபாகம் ஒன்றை மட்டும் பொருத்துவதாக இருக்கலாம். ஆகவே, அத்தொழிலாளி தன்னுடைய வேலை என்று, அதாவது தான் ஆக்கியதென்று காட்டக்கூடியது ஒன்று மில்லாதிருக்கலாம் என்ருல் மிகையாகாது. அல்லது பல்லாயிரக்கணக்கான பிற தொழிலாளிகள் தயாரிக்கும் பொருளுக்குப் பதிலாகப் பொருந்தக்கூடிய (interchangeable) ஓரினப்பாகம் ஒன்றை (some standard part) தயாரிப்பதாகவும் கூட அத்தொழிலாளி சுட்டிக்காட்ட வியலாது.

இயந்திரமும் செயல்திறமும்
(Machinery and Efficiency)

இயந்திரமும் சிறப்புத் தொழில் ஈடுபாடும் (machinery and specialisation) ஒன்றுடன் ஒன்று சேர்ந்து செல்கின்றதாயினும், இவை யிரண்டும் ஒன்றிலிருந்து மற்ருென்று முற்றிலும் வேருனது என்பது தெளிவாகும். இவை ஒவ்வொன்றும் தனித்தனியான தொரு வகையில் தொழில் உற்பத்தித் திறத்திற்குத் துணைபுரி கின்றது என்பதை அறியவேண்டும். இயந்திரம் இவ்வுற்பத்தித்

திறத்திற்கு அளிக்கும் சிறப்பான நலத்தைச் சுருக்கமாகக் கூறுவதாயின் அது சரிநுட்பத் திறமும் (precision) ஆற்றல் திறமும் (power) ஆகும்.

சரிநுட்பத்திறம் (Precision): இயந்திரத்தின் சரிநுட்பத் திறத்தால் விளையும் நன்மையைக் கவனிப்போம். இயந்திரத்தினால் தயாரிக்கப்படும் பண்டங்கள், இயந்திரத்தின் இயக்கங்களைப்போன்றே ஒரே மாதிரியானவையாய் (அல்லது கிட்டத் தட்ட ஒரேமாதிரியானவையாய்) இருக்கின்றன. ஆகவே, இயந்திரமுறை உற்பத்தி எவ்வெப்போது சாத்தியப்படுகின்றதோ அப்போதெல்லாம் தரப்படுத்தப்பட்ட தயாரிப்பின்(standardisation) சிக்கன நலன்கள் யாவும் கிட்டுவதாயிருக்கின்றன. உதாரணமாக, 'ஜேம்ஸ்வாட், ஆடம் ஸ்மித் இவர்களின் காலத்தில் திருகாணியின் திருகு வரம்புகள் பெரும்பாலும் கையினாலேயே வெட்டியும் நிரப்பியும் ஆக்கப்பட்டன, ஆகவேஒரு திருகாணிக்கும் மற்றொரு திருகாணிக்கும் இடையே மாறுபாடு காணப்பட்டது; பூட்டு ஆணிகளும் சுரைகளும் (bolts and nuts) அப்போது ஜோடிசேர்க்கப்படுவதென்பது தனியாகப் பொருத்தப்பாடு செய்யப்பட்டாலன்றி இயலாததாயிருந்தது. ஆகவே, நாம் இப்போது சாதரணமாகக் கூறும் பொருளில் பதிலீடு செய்வது (replacement) என்பது அப்போது முற்றிலும் சாத்தியமில்லை.[1] ஆனால் இன்றோ ஒரு அவுன்சு எடைக்குள் ஒன்பதாயிரம் எண்ணிக்கை அடங்குகின்ற கடிகாரத்திருகாணிகள் (watch-screws) வெகு விரைவான வீதத்தில் பெருவாரியாக ஆக்கப்படுகின்றன. தவிரவும் இவற்றை நுண்நோக்காடி (microscope) கொண்டு பார்ப்பினும் ஒன்றுக்கொன்று வேறுபாடு ஏதும் காணுதல் அரிது. இன்று ஒரு மோட்டார்ப் பொறியின் பாகங்களை எடுத்துக்கொண்டால் அவை மனித ரோமத்தின் பருமனில் முப்பதில் ஒரு பாகத்திற்குமேல் பிசகாததொரு சரிநுட்பம் (accuracy) பெற்றுள்ளவையாயிருப்பது புலப்படும். இதனாலேயே இப்பாகங்கள் தொழிற்சாலையின் வெவ்வேறு பிரிவுகளில் செய்யப்பட்டு, பரிசோதிக்கப்படுவது சாத்தியமாகின்றது. சில சமயங்களில் இவை வெவ்வேறு தொழிற்சாலைகளில் செய்யப்பட்டுப் பரிசோதிக்கப்படவுங் கூடும். மேலும் இவ்வாறு பிரிவாகச் செய்யப்படும் இப்பாகங்களை எவ்விதச் சேதமுமின்றிப் பூட்டி தரம் குன்றாத விசைப் பொறிகளை அமைத்துக்கொள்வதும் இயலும். தவிரவும், இவ்வாறு தரப்படுத்தப்பட்ட பாகங்கள் (the standard parts) யாவும் ஒன்றுக்கொன்று பதிலீடு ஆகக்கூடியவை (inter-

[1] Factors in Industrial and Commercial Efficiency (H.M.S.O., 1927), p. 273.

changeable) ஆகும், இவை எல்லா விடங்களிலும் இருப்பு வைக்கப் படலா மாதலால், (அல்லது தயாரிப்பாளரிடமிருந்து விரைவில் பெற்றுக்கொள்ளப்படலாமாதலால்) இப்பொறிகளைப் பழுதுபார்ப் பதும், பதிலிடுசெய்வதும், குறைந்த செலவிலும் எளிதாகவும் ஆகக்கூடியவையாகும். அத்துடன் இப்பொறிகளுக்கான பாகங் களை, மாதிரி ஒன்றைப் பார்த்துவிட்டுத் தயாரிப்பாளருக்கு எழுதி வரவழைத்துக் கொள்ளலாமாதலால், மிகைச் செலவுபிடிக்கும் பயணங்களைத் தவிர்த்துக்கொள்ள முடிகின்றது. இது உற்பத்தித் தொழிலில் இருக்கும் உறுதியற்ற நிலையைப் பெருமளவு நீக்கிவிடு கின்றது என்றால் மிகையாகாது. இயந்திரத்தினால் பிறக்கும் பண்டம், அவ்வியந்திரத்தின் சரிநுட்பத் திறத்தைத் தானும் பெற்று விடுகின்றது. மேலும், இப்பண்டத்தை வாங்குவோர் அதன் வேலைத் திறத்தின் பொதுவான தரத்தை நம்பி வாங்குமளவுக்கு அப் பண்டம் தரஉறுதிபெற்றதா யிருக்கின்றது. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக இயந்திரமானது திறமற்ற தொழிலாளரின் உற்பத்தி ஆக்கத் திறனைப் (productivity) பெருமளவு உயர்த்தக்கூடும். மிக்கத் திறம்பெற்ற தொழிலாளராலும் அடையவியலாததொரு சரி நுட்பத்தை (precision) இயந்திரசாதனம் இத் திறமற்ற தொழி லாளருக்கு அளிப்பதன் வாயிலாகவே இவர்களின் உற்பத்தி ஆக்கத் திறனை வெகுவாக உயரச் செய்கின்றது.

ஆற்றல் (Power): இரண்டாவதாக, இயந்திரமானது இயற் கைச் சக்திகளைப் பயன்படுத்தி, மனிதர்களின் அல்லது மிருகங் களின் தசை ஆற்றலைக் காட்டிலும் பன்மடங்குப் பெரிதானதொரு ஆற்றலை உண்டாக்கித் தருகின்றது. தொழிற் புரட்சியின்போது நீரின் சக்தி இவ்வாறு இயந்திரத்தால் பயன்படுத்தப்பட்டது. நீரோடையின் நீரோட்டத்தால் சுழற்றப்படும் ஒரு நீர்ச்சக்கரம் தான் (water-wheel) அதுபோது தொழிற்சாலை முழுதற்கும் தேவை யான விசையாற்றலை அளித்தது. பின்னர் நீராவிவிசை பயன் படுத்தப்பட்டது. முதலில் இவ்விசை, உபயோகப்படுத்தப்பட்ட நீரை மறுபடியும் நீர்ச்சக்கரத்தின் உச்சியிலுள்ள நீர்த்தொட்டிக் குக் குழாய் மூலம் அகற்றுதற்கே பயன்படுத்தப்பட்டது. ஆனால் அடுத்து, சிறிது காலத்திற்குள் அது நீர்ச்சக்தியை முற்றிலும் நீக்கி விட்டு அதற்குப் பதில் தானே விசைக்கெல்லாம் சாதனமாகி விட்டது. நிலக்கரியிலிருந்து சக்திபெற்று வேலைசெய்யும் நீராவி எஞ்சின்தான் இதைச் சாத்தியமாக்கிற்று. இந் நீராவி எஞ்சின் பண்டத் தயாரிப்புத் துறையிலும், போக்குவரத்துத் துறையிலும் ஒரு புதிய புரட்சியையே ஆரம்பித்து வைத்தது எனலாம். இன் னும் சிலகாலம் சென்றதும் எந்திரத்தை ஓட்டுதற்கு வேண்டிய

ஆற்றலை மின்சக்தி அளிப்பதாயிற்று. இம் மின்சக்தி நீரிலிருந்தும், நிலக்கரியிலிருந்தும், எண்ணெயிலிருந்தும் பெறப்பட்டது.

இயந்திரம் அளிக்கும் வலன், மனிதனை அயரச் செய்வதும், அவன் ஆயுளைக் குறுகச் செய்வதுமாகிய கடின வேலைகளை, ஏற்றுச்செய்ய இயலும். உதாரணமாக நீராவி இயந்திரத்தால் இயக்கப்படும் இழைப்புளி (steam plane) கண்டுபிடிக்கப்படு முன்பு, இங்கிலாந்தில் வீட்டுத் தரைப்பலகைகளை இழைத்து வழவழப்பாக்க அமர்த்தப்படும் தச்சன் பெரும்பாலும் 40 வயது சென்ற கிழவனாகவே இருந்தான். அவ்வேலையில் ஈடுபட்ட சில காலத்திற்குள் அவன் இருதய நோய்க்கு ஆளாவது வழக்கம். 'அவன் எவ்வளவு வலியவனாயிருந்தாலும் அதற்குப்பின் 8 ஆண்டு களுக்கு மேல்'[1] பிழைத்திருப்பதில்லை. 19ஆம் நூற்றாண்டில் நிலக்குடைவுத் தொழிலாளியின் (navvy) வேலையானது மிக்க சோர்வுண்டுபண்ணும் தன்மையானது. ஆனால் பூமி குடையும் இயந்திரம் (mechanical scoop) கண்டுபிடிக்கப்பட்டதும், அந்த இயந்திரத்தை ஓட்டும் ஒருவன் ஒவ்வொரு நிமிடமும் பெரும் மண் பளுவை நெடுந்தூரத்திற்கு அகற்றமுடிந்தது. இவ் வகையில் அவன் நூறு குடைவுத் தொழிலாளரின் வேலையைத் தான் ஒருவனே செய்துவிட முடிந்ததுடன் தன் வேலைநாள் முடிவில் எவ்வித சோர்வும் இன்றி இருக்கமுடிந்தது. தவிரவும், இயந்திரத் திற்குச் சோர்வென்ற பேச்சேஇல்லை. அது வேண்டும்போது தங்கு தடையின்றி வலன் அளிக்கக்கூடிய கற்பகத்தருவாகும். பலவகை இயந்திரங்கள் யாரும் கவனிக்கவேண்டிய அவசியமின்றித் தாமாகவே வேலை செய்யக்கூடியவையாகும். குறிப்பிட்ட காலங் களில் அவற்றிற்கு மூலப் பொருளை அளிப்பதும், முடிந்த இறுதிப் பண்டத்தை அவ்வப்போது அகற்றுவதும் தவிர வேறு ஆள்பொறுப்பு ஏதும் தேவையில்லை. மனிதத் தசை நிறைவேற்ற முடியாத பல வேலைகளைத் தொடர்ந்த நடவடிக்கைகளாக முறைப் படுத்தி இயந்திரத்திடம் ஒப்படைத்தால் அவற்றை இயந்திரம் முற்றிலும் தவறாத ஒழுங்குடனும் மயிரிழையும் பிசகாத சரிநுட்பத் துடனும் செய்து முடிக்கக்கூடும்.

இறுதியாக, இயந்திரம் அளிக்கும் விசைதான், நம் சக்திக்கு மற்றபடி இயலாதவற்றை நாம் செய்துமுடிக்கத் துணைபுரிகின்றது. இவ்வாறு மோட்டார்களையும், நீராவிக்கப்பல்களையும், ஆகாய விமானங்களையும் நாம் அமைக்கவும், இயக்கவும் முடிகின்றது; நாம் எஃகைப் பல உருவப்பண்டங்களாக வடிக்கவும், பாறை யைப் பொடிக்கவும் கூடும்; நாம் மின்விசையால் இயங்கும் வளி

[1] Adam Smith, *Wealth of Nations*, Book I, Chapter VIII.

யுறிஞ்சிமுறை துப்புரவாக்கிகளையும் (vacuum-cleaners) குளிர் முறைப் பாதுகாப்புப் பெட்டிகளையும் (refrigerators) வெப்பம் பரப்பும் மைய வெப்பப் பரப்பி இயந்திரங்களையும் (central heatings) தட்பவெப்பக் காற்றுக் கட்டுப்பாட்டு இயந்திரங்களையும் நாம் பயன்படுத்த முடிகிறது. இயந்திரத்தின் துணையின்றி இவை யாவும் முற்றிலும் சாத்தியப்படா என்பது தெளிவு.

தனித்தொழில் ஈடுபாட்டின் தீங்குகள் (The dangers of specialisation)

இதுவரை நாம் தனித் தொழில் ஈடுபாட்டினுலும், இயந்திரத்தினுலும் விளையும் நலங்களில் கவனம் செலுத்தினோம். அதாவது, இவை எவ்வாறு தொழிலின் திறத்தை உயர்த்தியும், திறமற்ற தொழிலாளரின் உழைப்பைப் பயனுடையதாக ஆக்கியும், சமூகத்திற்கு அதிக பண்டங்கள், அதிக ஓய்வுநேரம் கிடைப்பதை சாத்தியமாக்கியும் நன்மை புரிந்துள்ளன என்று ஆராய்ந்தோம். இந் நன்மைகளுக்கெதிரே அவற்ருல் விளையும் பல கடுந்தீங்குகளையும் குறிப்பிட்டாகவேண்டும். இத் தீங்குகளில் சில தனித்தொழில் ஈடுபாட்டினுல் மட்டுமே விளைபவை; மற்றுஞ் சில இயந்திரத்தின் உபயோகத்தாலேயே விளைபவையாகும்.

இத்தீங்குகளில் முதலாவதாக, தொழிலாளர் தங்கள் தனித் தொழில் ஈடுபாட்டிற்கென மிக்க குறுகியதொரு தொழிலை மட்டும் மேற்கொள்ளக்கூடும். இதனுல் பல இடர்கள் விளையக்கூடும். செய்யும் தொழிலில் சிறிது மாற்றம் இருப்பது உடலுக்கும் உள்ளத்துக்கும் அவ்வப்போது களையாற்றுதலாய் (relaxation) அமையும். வேலையில் மாறுபாடு, வேலையில் கசப்பையும், சிரமத்தையும் போக்கி மனதிற்கு இதமளிக்கும். மேலும், வேலையில்லாமை இடருக்கு இது ஒரு பாதுகாப்பாகவும் உதவும். காரணம், தொழிலாளன் தனக்குத் தேவையானபோது ஒரு தொழிலைவிட்டு மற்றொரு தொழிலை மேற்கொள்ளவும் இது வசதியளிக்கின்றது. எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக ஒரு மனிதனின் குணவியல்பையும் (character) வாழ்க்கை நோக்கையும் விரிவுபெறச் செய்கின்றது. ஒரு மனிதனைப் பலதிறப்பட்ட வேலைகளில் ஈடுபடச் செய்வதன் மூலம், முந்துத்துணிவு, மதிப்பிடுந்திறன் (judgment) வண்மைத் திறம் (resource) முதலிய பண்புகளை வளர்த்துக்கொள்ள அவனுக்கு வாய்ப்புக் கிடைக்கின்றது. மாருக, மனிதன் செய்யும் வேலையின் வீச்சைக் குறைத்தால் அது மனிதனையே குறுக்கி விடுவதாக அமையக்கூடும். தனித் தொழில் ஈடுபாடானது எவ்வளவுக் கெவ்வளவு அதிகமாக ஒரு மனிதனின் வேலை வீச்சை மட்டுப்படுத்துகின்றதோ, அவ்வளவுக் கவ்வளவு அவன் குண

வியல் ஏதாவதொன்றை அது மங்கச்செய்துவிடும். ஆபத்து மிகையாகிவிடும் என்று கூறலாம். சுருங்கக் கூறின், தொழிலானது மனிதருக்கு வசதியை ஏற்படுத்துவதோடு, அது மனிதரை உருவாக்கவும் செய்கின்றது. ஆகவே, மிகைப்பட்ட தனித் தொழில் ஈடுபாட்டினுல் வரும் பெரும் ஆபத்து என்னவெனில் அது மனிதருக்குத் தேவைப்படும் வசதிகளை ஏற்படுத்துவதில் வேண்டுமானுல் வெற்றி அதிகம் காணமுடியுமே தவிர, சரியான வகை மனிதர்களை உருவாக்குவதில் அது வெற்றி அதிகம் காணமுடியாது என்பதாகும்.

இரண்டாவதாக, சமூகத்தின் கண்கொண்டு நோக்கினுல், இத்தனித் தொழில் ஈடுபாடானது சமூகத்தை ஒன்ருக இணைக்கும் கட்டுகள் யாவற்றையும் தளர்த்திவிடுகின்றது எனவேண்டும். தனித்தொழில் தேர்ச்சிக்காரர்களின் வாழ்க்கை வண்ணம் தனிப்பட்டதொரு வகையாய் இருக்கும். இவர்கள் மற்றைய தனித் தொழில் தேர்ச்சிக்காரர்களிடமிருந்து வேறுபட்டு வாழ்கின்றனர். காரணம் இவர்களின் பயிற்சியும், பழக்கங்களும் எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக இவ் வகைளின் தனிநலன்களும் இவர்களை மற்றவர்களிடமிருந்துப் பிரித்துவிடுகின்றன. ஆகவே, இவர்கள் தாங்களே சமைத்துக்கொண்டதொரு தனிஉலகில் வாழ்பவராகின்றனர். இவ்வாறு சமூகத்தில் சிறு குழு மனப்பான்மை ஒன்று நிரந்தர ஆபத்தாகக் காண்கின்றது. தனித்தொழில் தேர்ச்சிக்காரர்கள் தங்கள் தனிநலன்களைப் பாதுகாத்துக்கொள்வதற்கென சங்கங்களமைத்துக்கொண்டு தங்களை வலுப்படுத்திக்கொள்கின்றனர். இது பெரும்பாலும் சமூகத்தின் நலன்களைப் புறக்கணிக்கும் வகையில் அமைகின்றது. இக்குழு மனப்பான்மை நோயை சமூகத்திலிருந்து தடுக்கக்கூடிய ஒரு அருமருந்து பண்பாட்டு ஒருமையே (unity of culture) ஆகும். ஆனுல், தனித் தொழில் பயிற்சிக்காரர்கள் நிறைந்ததொரு சமூகத்தில் அவர்கள் கருத்துகளை ஒருவருக்கொருவர் பெரும்பாலும் புரிந்துகொள்ள இயலாதாதலாலும், அவர்களின் விருப்பங்களிடை முரண்பாடு ஏற்படுமாதலாலும், அவர்களின் ஒழுக்கநெறித் தரங்கள் தீர்மானமானவை அன்று ஆதலாலும், இத்தகையதொரு ஒருமைப்பாட்டை அடைவது கடினமானதாகும். சமூகத்தில் யாவரும் பங்குகொள்ளும் பொதுப் பண்பாடு ஒன்று நிலவவேண்டுமாயின், யாவருக்கும் தீர்மானமானதொரு பொதுவாழ்க்கைத் திட்டமும் பொதுவான அலுவல் ஈடுபாடுகளும் இருக்கவேண்டுவது அத்யாவசியமாகும். ஆனுல், தனித்தொழில் ஈடுபாடு மிகைப்பட்ட நிலையில், மேற்கூறிய பொதுவான வாழ்க்கைத் திட்டம் அழிக்கப்படுவது இயல்பு; தவிரவும் மனிதரின் மற்றைய, மிகத் தனிப்பட்ட

நலன்களின் மேம்பாட்டால் அவர்களின் பொது அலுவல் ஈடு பாடுகள் ஒடுங்கிவிடுவதாயிருக்கும்.

தனித் தொழில் ஈடுபாட்டினால் விளையும் மூன்றாவது முக்கியக் கேடு ஒன்று உளது. ஒரு பண்டத்தைச் செய்வதிலேயே அல்லது ஒரே அலுவலைச் செய்வதிலேயே ஈடுபடுபவர்கள் பேரிடர்களுக்கு ஆளாகக்கூடும். இத்தகைய தனித் தொழில் ஈடுபாட்டுக்காரர்கள் பிறரை நம்பி வாழவேண்டியவர்களாகும். தாங்கள் செய்யும் பண்டங்களையும் அளிக்கும் சேவைகளையும் வாங்கிக்கொள்ளவும், தங்களுக்குத் தேவைப்படும் பண்டங்களையும், சேவைகளையும் தங்களுக்கு விற்கவும் அவர்கள் தங்கள் தோழர்களை நாடவேண்டியுள்ளது. தங்களுக்குத் தேவைப்படாதவையான தங்கள் உற்பத்திப் பண்டங்களை பிறர் உற்பத்தி செய்பவையும் தங்களுக்குத் தேவைப்படுபவையுமான பண்டங்களுக்கு பரிவர்த்தனை செய்து கொள்வதன் மூலம் வாழமுடியுமென்று நம்பியிருப்பவர்கள் ஆகிறார்கள். ஆகவே, இப்பரிவர்த்தனைகள் விரைவாகவும், தங்குதடையின்றியும் செய்துகொள்ளப்படுவது சாத்தியமாகும்வரை எல்லாம் நலமாய்த் தோன்றும். ஆனால் நடைமுறையில் பரிவர்த்தனை அவ்வளவு எளிதல்ல. பெரும்பாலும் பரிவர்த்தனை மிக்க செலவு பிடிக்கக்கூடியது அல்லது மெதுவாகவே நடைபெறக்கூடியது ஆகும். அத்துடன் இப் பரிவர்த்தனை எப்போதும் சாத்தியப்படுமென்று நம்பத்தக்கதும்அன்று. இப்பரிவர்த்தனை செய்துகொள்ள விழைபவர்கள் ஒருவருக்கொருவர் நெடுந்தூரத்தில் வாழ்பவராயிருக்கலாம்; அல்லது பரிவர்த்தனைக்கான ஒப்பந்தத்தை முடிவு செய்வதற்கு மிக்க காலம் பிடிப்பதாயிருக்கும்; அல்லது சம்பந்தப்பட்ட பொருளில் தொடர்ந்து விற்பனை, வாங்கல் பேரங்கள் நிகழாதிருக்கலாம்; ஆதலால், உடனடியாகப் பண்டத்திற்கு விற்பனையாளரையோ, வாங்குவோரையோ காணுவது எளிதாயிருக்காது.

மேற்கூறிய இடர்களும், சங்கடங்களும் சில சூழ்நிலைகளில் பேரளவுக்குப் பெருகிவிடவுங்கூடும். குறிப்பாக, உற்பத்தியானது தேவையை எதிர்பார்த்து (in advance of demand) மேற்கொள்ளப்படும்போதும், பரிவர்த்தனை வட்டமானது உலகின் ஒவ்வொரு நாட்டிலுமுள்ள தனித்தொழில் துறையாளர்களிடையே நிகழவேண்டியிருக்கும்போதும் பரிவர்த்தனையின் சங்கடங்கள் பன்மடங்காகிவிடும் என்பது தெளிவு. உதாரணமாக, ஒரு கிராமத்திலுள்ள தையற்காரன் ஒருவன் தன் அண்டையில் வசிக்கும் தோழர்களின் தேவையை அறிந்தபின்னர்ச் சொக்காய்களைத் தைக்கும் அவனுக்கு எவ்வித இடரும் ஏற்படுவதற்கில்லை. ஆனால், மாறாக ஒருவருக்கொருவர் அறிமுகமில்லாத பல துணி உற்பத்தித்

தொழிலாளர்கள்கூடி லங்காஷயரில் ஒரு சொக்காயைத் தயாரிப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். இவர்கள் தாங்கள் செய்யும் சொக்காயின் அளவு, தினுசு, நிறம் உள்ளதொரு சொக்காயையே ஆஸ்திரேலியாவில் உள்ள யாரோ ஒருவர் விரும்புவார் என்றும், இச்சொக்காயும், ஆஸ்திரேலியாவிலுள்ள அந் நபரும் ஒருவரை ஒருவர் குறுக்கிடுவர் என்றும் அவ்வாறு குறுக்கிடும்போது அந் நபரின் எண்ணம் இச் சொக்காயை வாங்குவதற்குச் சாதகமாய் அமைந்திருக்கும் என்றும் நம்பி அச்சட்டையையே தயாரிக்கின்றனர்கள். இத்தகையதொரு நம்பிக்கையின் அடிப்படையில் நிகழும் உற்பத்தியி லீடுபட்டுள்ள தொழிலாளரின் இடர்ப்பாடுகள் சொல்லாமலே விளங்குவனவாகும். ஒருவேளை இவ்விடர்ப்பாடுகள் நமக்குத் தோன்றுவதுபோல் உண்மையில் அவ்வளவு பெரிதானவையாக இல்லாமலிருக்கலாம். ஏனெனில், மக்கள் பழக்கத்திற்கு அடிமைப்பட்டவராவர், ஆகவே அவர்களின் தேவைகள் விரைவில் மாற்றமடைந்துவிடுவதில்லை. உதாரணமாக, ஒரு சில மாதங்களுக்கு முன்னரோ, பல ஆயிரம் மைல்தூரத்திற்கு அப்பாலிருந்தோ பெரும்பாலும் திடமாகவே இத்தேவைகள் முன்னறியப்படக்கூடும். தவிரவும், விரைவான போக்குவரத்து வசதியும் (நீராவிக் கப்பல்) நவீன செய்தித் தொடர்பு முறைகளும் (கம்பித் தந்தியும், கம்பியில்லாத் தந்தியும்) இல்லாவிடில் உற்பத்தியாளர்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய இடர்கள், இப்போது குறைந்துவிட்டன. நம் எடுத்துக்காட்டைத் தொடர்வதாயின், லங்காஷையரிலிருந்து சொக்காய்கள் ஆஸ்திரேலியாவுக்குப்போய்ச் சேரப்பிடிக்கும் நேரம் நீராவிக் கப்பலின் வருகையால் வெகுவாகக் குறைக்கப்பட்டுள்ளது; அத்துடன் கம்பித் தந்தியும், கம்பியில்லாத் தந்தியும் இவ்விரு இடங்களையும் ஒன்றுடன்ஒன்று நெருங்கிய தொடர்புவையாக்கிவிடுகின்றன; அதாவது இவற்றில் ஒரு நாட்டில் காணும்செய்தி, சிறிது நேரத்துக்குள் மற்றொரு நாட்டுக்குக் கிட்டிவிடுகின்றது. இத்தகைய நேரச் சேமிப்பானது மிக்க நலம் விளைவிப்பதாகும். இதனால் உற்பத்தியாளர்கள் சந்தைத் தேவையை முன்னறிந்துகொள்ளவேண்டிய காலக்கூறு மிகவும் குறைக்கப்படுகின்றது. ஆகவே, இவர்கள் சந்தைத்தேவையை முன்னைவிட இன்னும் திருத்தமாகவும்,உறுதியாகவும் முன்னறிந்து கொள்வதும் சாத்தியமாகின்றது. இவ்வாறான இடர் நீக்கங்களை எல்லாம் நாம் கருதியபின்னுங்கூட எஞ்சிநிற்கும் இடர்ப்பாடுகள் ஏராளம் என்பதை அறியவேண்டும். முதலாளியைப்போன்றே தொழிலாளிகளுக்கும் நிச்சயமான சந்தை ஏதும் இல்லையென வேண்டும். தொழிலாளியின் தனித்துறை இயற்கைத் திறங்கள் தொடர்ந்து பணிக்கு ஈடுபடுத்தப்படும் என்று உறுதி இல்லை; அவனுடைய தனித்துறைப் பணியானது அவனுக்குத் தொடர்ந்து

நிலையானதோர் ஊதியத்தை அளிக்கும் என்பதும் நிச்சயமன்று; மேலும், அவசியமானபோது தனிப் பணித்துறையை விட்டு வேறு பணித்துறை ஒன்றை மேற்கொள்வதற்கும் அவனுக்கு நல்ல வாய்ப்புகள் கிடைப்பது நிச்சயமில்லை. இந்நிலையில் தொழிலாளி உண்மையில் அவன் எதிர்பார்க்கமுடியாததொரு வருங்காலத்தின் கருணையை நம்பியே வாழவேண்டியுள்ளது என்று கூறினல் மிகையாகாது.

ஒரு தொழிலாளி தன் தனித் தொழில் ஈடுபாட்டினல் தனக்கு விளையக்கூடிய இடர்களைக் குறித்துச் செய்யும் தீர்மானம் எவ்வளவுதான் தொடர்ந்து பகுத்தறிவுடன் செய்யப்படுவதாயினுங்கூட, அவன் எதிர்பாராத இடர்கள் எப்போதாவது வந்துசேரக் கூடும் என்பதை மறுக்கவியலாது. அப்போது இத்தனித் தொழில் ஈடுபாட்டின் எல்லா இடர்களும் அவனைப் பீடித்துக்கொள்ளும். மிகத்தாழ்வான கூலிகள், வேலையில்லாமைபோன்ற உருவில் இவ்விடர்கள் வந்து சேருவதாயிருக்கும். ஆனல், நாம் மேலே குறிப்பிட்டுள்ள அளவு பகுத்தறிவுடன் தொழிலாளி முடிவு செய்வான் என்று கூறுவதற்கில்லை. சாதரணமாகவே தொழிலாளி மிகுதியான அளவு தனித் தொழில் ஈடுபாட்டில் ஆழ்ந்து போகிருனென்ருல் அதற்குக் காரணங்கள்காட்டலாம். ஒன்று அத்தகைய தனித்தொழில் ஈடுபாட்டினல் அவனுக்கு விளையக்கூடிய இடர்ப்பாடுகளை அவன் அறியாமையால் அவ்வாறு ஈடுபடுவதாயிருக்கலாம். அல்லது நல்ல ஊதியம்கொடுக்கும் சிறப்புப் பயிற்சிவேலை ஒன்றைத்தான் எப்போதும் உடைத்தாயிருக்கத் தனக்குள்ள ஆற்றலில் மிகை நம்பிக்கை கொண்டுள்ளதால் அவ்வா றிருக்கலாம். அல்லது தனக்கு வேலையில்லாது போனல் அதுபோது வேலையில்லாதோர் இடருதவியைப் பெற்று வாழ முடியும் என்ற நம்பிக்கையின் காரணமாகத் தனித் தொழில் ஈடுபாட்டைத் தீவிரமாக மேற்கொள்ளக் கூடும். மற்ருெரு புறத்தில் பார்த்தால், தொழிலாளி தன் தனித் தொழில் ஈடுபாடானது இடரளாவியதென்று தீர்மானித்தாலும்கூட அவன் நாடோறும் செய்யும் வேலையில் அடங்கும் பணி வகைகளைவிட மிக விரிவான பல பணி வகைகளை அவன் தேர்ந்து கொள்ளும் வாய்ப்பு அவனுக்கு இருக்க முடியாது. வேலைகளைத் தேர்ந்தெடுக்க அவனுக்கிருக்கக்கூடிய வாய்ப்பு மிகவும் குறுகியதாகவே யிருக்கும்; அவ் வேலைகளும் அநேகமாக எல்லாமே மிகவும்தேர்ந்த தனிப் பயிற்சித் தொழில்களாகவே இருக்கும். ஆகவே தனிப் பயிற்சித் தொழிலாளருக்கே இடமளிக்கக் கூடியதொரு நவீன தொழில் முறையில் இத்தகைய தொழிலாளர் ஏற்ற இடத்தைப் பெறுவது மிகவும் கடினமா யிருக்கும். தவிரவும், தொழிலாளர் தனித் தொழில் பயிற்சியில் ஈடுபடும் அளவு, அத்

தொழிலாளரின் விருப்பங்களையும், எதிர் காலத்தில் அவ் வேலைகள் அளிக்கக்கூடிய நலன்களைப்பற்றிய அவர்களின் எண்ணங்களையும் பொறுத்ததன்று. ஆனால், இது உண்மையில் அத் தொழிலாளரை வேலைக்கமர்த்தும் முதலாளிகளின் தீர்மானங்களையும், சூழ்நிலைகளின் கட்டாயங்களையுமே பொறுத்து நிகழ்வதாகும் என்று வற்புறுத்த வேண்டும்.

சிறப்புத் தொழில் பயிற்சியாளர்களின் பணிகள் பரிவர்த்தனையின் வாயிலாகவே ஒருமுகப்படுத்தப்படுகின்றன (co-ordinated) என்று கூறவேண்டும். இப் பரிவர்த்தனையின் காரணமாக எழுகின்ற பல இடர்களும் உண்மையில் சிறப்புத்தொழில் ஈடுபாட்டைக் குறைவுபடுத்த வேண்டும். எனினும், அறியாமையின் காரணமாகவோ, தனித் தொழில் ஈடுபாட்டுத் தொழிலாளரின் குருட்டு நம்பிக்கையாலோ அல்லது கூலிபெற்று வாழ வேண்டியவராகிய இவர்களின் சக்தியற்ற நிலையாலோ, பரிவர்த்தனையினால் விளையக்கூடிய இடர்களானவை சிறப்புத்தொழில் பயிற்சியை எந்த அளவுக்கு மட்டுப்படுத்த வேண்டுமோ அந்த அளவுக்கு மட்டுப்படுத்தவில்லை என்பதைக் குறிப்பிடல் வேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, மனிதர்கள் இரண்டு தொழில்களைக் கற்றுக்கொள்வது நலமாயிருக்கு மாயினும் அவர்களுக்குப் பொதுவாக ஒரு தொழில் மட்டுமே கற்பிக்கப்படுகின்றது; மேலும், அவர்கள் ஒரு பணி இலாகாவிலிருந்து மற்றொரு பணி இலாகாவுக்குச் செல்வது நலம் பயப்பதா யிருக்குமெனினும், அவர்கள் சதா ஒரே இலாகாவிலேயே இருத்தப்படுகின்றனர்; தவிரவும், அவர்கள் மிகவும் பலதிறப்பட்ட வேலைகளில் ஈடுபடுத்தப்படுதலே நலமளிப்பதாயினும், சாதாரணமாக அவர்கள் குறிப்பிட்ட ஒருசில பணிகளிலேயே ஈடுபடுத்தப்படுகின்றனர்.

பல்வேறு தொழில்களில் ஈடுபடுவோரின் பணிகள் ஒருமுகப்படுத்தப்படுவது பரிவர்த்தனையின் மூலமாகவே என்று கூறினோம். இத்தகைய இணைப்பு ஒவ்வொரு தொழில் நிறுவனத்துக்குள்ளும் நிகழ்கின்றது என்பதை அறியவேண்டும். ஒரு தனித் தொழில் பயிற்சித் தொழிலாளி தானே தொழில் முதலாளியாகவும் இருக்கவில்லையாயின், அவன் சந்தை சக்திகளின் கருணைக்கு உட்பட்டவனாகின்றான். அது மட்டுமன்றி, அவன் தன் முதலாளியின் விருப்பு வெறுப்புகளுக்கும் அடங்கித் தொழில்புரிய வேண்டியவனாகின்றான். மேலிருந்து சுமத்தப்படும் கட்டுப்பாடு ஒன்றுக் கடங்கி மேலோர் கட்டளைக்கிணங்கப் பணிபுரிய வேண்டியவனாக இருக்கிறான். இக் கட்டுப்பாடானது, தொழில்களில் இயந்திரங்கள் ஈடுபடுத்தப்பட்ட பின் மிக்க கடுமையானதாகவும், தொந்தரவானதாகவும் ஆகி

விட்டது.[1] இப்புதிய சூழ்நிலையில், ஒவ்வொரு தொழிலாளியும், அவன் மனப்பாங்கு எப்படியாயினும், தான் வேலை செய்யும் வேகத்தை இயந்திரத்தின் தேவைக் கேற்பவோ, தன் தொழிற் சாலையி லுள்ள சக தொழிலாளரின் தேவைக் கேற்பவோ சரிசெய்து கொள்ளவேண்டியது மிக்க அவசியமாகின்றது. அவன் இயற்கையில் மெதுவாகவே வேலை செய்யக்கூடியவனாயின், இப்போது இயந்திரத்திற்கும் சகாக்களுக்கு மேற்ப விரைவாக வேலை செய்ய வேண்டியிருப்பதனால், அவன் உடல்நலம் பாதிக்கப்படலாம்; அப்படியின்றி இயற்கையில் அவன் விரைந்து வேலை செய்பவனா யிருந்தால், இப்போது இயந்திரத்திற்கும், சக தொழிலாளிகளுக்கு மேற்ப அவன் தன் வேலை வேகத்தைக் குறைக்கவோ, அடிக்கடி நிறுத்தவோ வேண்டி ஏற்படுவதனால் அவன் தொடர்ந்து வேலை செய்யமுடியாமல் போகும். இது அவனுக்கு எரிச்சலையும் சோர்வையும் உண்டுபண்ணும் என்பது திண்ணம்.

இயந்திரமும் வேலைச் சூழ்நிலைகளும் (Machinery and working conditions) :

மேற்கூறப்பட்டவாறு சிறப்புத் தொழில் ஈடுபாட்டினால் விளையக்கூடிய கேடுகளுடன்கூட இயந்திரத்தினால் ஏற்படும் கேடுகளையும் நாம் சேர்த்துப் பார்க்கவேண்டும். இரைச்சலும், இடரும், ஆரோக்கியக் கேடும் நிறைந்த வேலைச் சூழ்நிலைகளைப் பொறுத்துக் கொண்டு நாம் பணிபுரிய வேண்டியுள்ளது. லாரிகள், என்சின்கள், தொழிற்சாலைப் புகைபோக்கிகள், மின்சார உற்பத்தி நிலையங்கள்

[1] 'தொழிற்புரட்சியானது தொழிற்சாலைகளில் புதியதொரு கண்டிப்புக் கட்டுப்பாட்டைப் புகுத்தியது. இக் கண்டிப்பு போட்டி முறைப் பொருளாதாரத்தால் உந்தப்பட்டதோர் உற்பத்தி முறையால் அவசியமாகியது. இப் போட்டி முறை, தொழிற்சாலையிலும், இயந்திரக் கொட்டகையிலும் முழக்கத்துடன் இயங்கிய இயந்திரங்களைப் போன்றே இரக்கமற்றதாயும் மனிதத் தன்மை நீங்கியதாயும் தோன்றியது. தொழிலாளி தொழிற்சாலை மணியின் ஒலிக்குப் பணிந்து ஆஜராக வேண்டியிருந்தது. அவனுடைய தினசரி வாழ்வு தொழிற்சாலை வேலை மணிகளுக்கேற்ப அமைந்திருந்தது; மேலும், தன் வேலை முறையையும் வேலை நுட்பத்தையும் கட்டுப்படுத்தும் மேற்பார்வையாளன் ஒருவனுடைய ஆணையின் கீழ் தொழிலாளி வேலை செய்யவேண்டியிருந்தது. இம் மேற்பார்வையாளன் தானும் இவைகுறித்துத் தனக்கு மேலுள்ளவருக்குக் கடமை செலுத்த வேண்டியிருந்தது; தன் அலுவலைக் கட்டுப்படுத்த ஏற்பட்டுள்ள நுட்பமான நீண்ட விதித் தொடரில் ஏதாவதொரு விதியைத் தொழிலாளி மீறினாலும் அவனுக்கு அபராதம் விதிக்கப் பட்டது. இத்தகைய மேற்பார்வையும், கட்டுப்பாடும்கொண்ட தொழிற்சாலைத் திட்டத்திற்குப் பின்னின்று பரவிக் காட்சியளித்தது மனிதனைக் கவனியாத பெரியதோர் இயந்திர அமைப்பு முறையாகும்...இவ்வாறு முன்பு தன் விருப்பத்திற்கேற்பப் புகைபிடிக்கவோ அல்லது சாப்பிடவோ, வேலை செய்யவோ அல்லது உறங்கவோ செய்யக் கூடியதொரு சுயேச்சை வாழ்க்கையை விட்டுத் தன்னை மற்றொருவன் அவன் விருப்பப்படி இயக்கிக் கொள்ளும் சாத்தியமுள்ளதும், சீழ்க்கை அடிக்கக் கூட (to whistle) உரிமையின்றிப் பதினான்கு மணி நேரத்தைத் தொழிற்சாலைக்குள் கழிக்க வேண்டியதுமானதொரு வாழ்க்கைக்குள் மனிதன் புக நேரிட்டதால் அவனுடைய உணர்வுகளுக்கு விளைந்த துன்பத்தையும் சேதத்தையும்...அன்றைய பொருளாதார வல்லுநர் எவரும்...போதுமான அளவு கணக்கிலெடுத்துக் கொள்ளவில்லை' J. L. and B. Hammond, *The Town Labourer*, p.p.. 31–3.

முதலியவற்றிலிருந்து வெளிப்படும் புகை, ஆவிகள் யாவற்றாலும், ஆகாயம் அசுத்தப்படுத்தப்படுவதை நாம் அனுமதிக்க வேண்டியுள்ளது. பேரிரைச்சல், தூசு, அழுக்குத் தோற்றம் சூழ்ந்த தொழிற்சாலைகளின் அண்மையில் தொழிலாளர்களைப் பெருவாரியாகக் கூட்ட வேண்டியுள்ளது. இவற்றிற்கெல்லாம் மேலாக, இயந்திரம் மனிதனுக்கு வேலையைப் பெரும்பாலும் மிக்க சலிப்பூட்டுவதாக்கி விடுகின்றது, அல்லது மனிதரை வேலையிலிருந்தே முற்றிலும் வெளியேற்றி விடுகிறது.

இருப்பினும், இங்கு நாம் தொழிற்சாலையின் கேடுகளை மிகைப்படுத்திக் கூறாது கவனமாயிருக்கவேண்டும். காரணம், விவசாயத் தொழிலாளியின் வேலை தொழிற்சாலை வேலையைவிட அதிகச் சலிப்பூட்டுந் தன்மையதாயிருக்கக் கூடும். உதாரணமாக, விவசாயத் தொழிலாளியின் வேலை தொழிற்சாலை உழைப்பாளனின் வேலையை விட, சலிப்புக் குறைவானது என்று பொதுவாக எண்ணப்படுகின்றது. இது மிகவும் ஆவலூட்டும் ஒரு நம்பிக்கையாகும்—அதுவும், இயந்திரத்தைச் சார்ந்து இயங்குவதில் அருவருப்பும், நாட்டுப்புற வாழ்வில் மிகு விருப்பும்கொண்ட அறிவாளருக்கு இது மிகவும் பிடித்ததொரு எண்ணமாகும். ஆயினும், இவ்விருவகைத் தொழிலாளரின் கூற்றையும் நாம் நம்பலாமாயின், இத்தகையதொரு நம்பிக்கை சரியல்ல என்பது விளங்கும். வேலையில் பெரும்பகுதி உதாரணமாக, உழுதல், பால் கறத்தல் போன்றவை, மிக்க சலிப்பூட்டுந் தன்மையவா யிருக்கக் கூடும்.[1] மற்றொரு புறத்தில், தொழிற்சாலை வேலையை நோக்கின், ஒருசில முக்கிய விலக்குகள் தவிர, அவ்வேலை விவசாய வேலையைவிட அதிக மகிழ்ச்சியானதாக இருக்கக்கூடும்; அதுவும் சகாக்களின் துணையும் அளவளாவுதல் வசதியும் தொழிற்சாலையில் இருக்கும்போது மகிழ்ச்சிக்கு இடமேற்படக்கூடும். அடிக்கடி தொழிற்சாலைப் பருத்தி நெசவுக்காரர்களின் அலுவல்கள், பழைய கைத்தறி நெசவுத் தொழிலாளியின் அலுவல்களுடன் பாதகமாக ஒப்பிடப்படுகின்றன. ஆனால், உண்மையை ஆராயின், தொழிற்சாலைப் பருத்தி நெசவுக்காரிரன் அலுவல்கள் மற்றதைக் காட்டிலும் சிரமம் குறைந்தவை, சலிப்புக் குறைவானவை, அதே சமயத்தில் மதிப்பீட்டுத் திறனுக்கு அதிக இடமளிக்கக் கூடியவையும், மிகப் பேரளவுக்குப் பலனளிக்கக் கூடியவையுமாகும் என்பது விளங்கும். இதற்கு ஆதாரமாக திரு ஓக்ஷாட் என்பார், பிளாக்பர்ன் என்னுமிடத்தில் நடத்திய ஆராய்வின்

[1] Cf. Disraeli 'அயர்லாந்தினரைப்போல் சலிப்பான வாழ்க்கை நடத்தும் வேறு எந்த சமூகமும் உலகிலில்லை; காரணம் தங்களுக்கு எதிரேயுள்ள பூமியைச் சாகுபடி செய்தலே அவர்களின் ஒரே தொழில். இம் மக்களுக்கு மனமகிழ்ச்சியூட்டுந் தொழில் இல்லாதது அவர்களுக்கு அதிருப்தியூட்டியுள்ளது.'

போது வேலை யிழந்திருந்த தொழிற்சாலை நெசவாளி ஒருவன் வெளியிட்ட கருத்தைச் சுட்டலாம். அவன் கூறியதாவது, 'நான் தொழிற்சாலையை மிக விரும்பியிருந்தேன். அங்குள்ள சகாக்களின் தோழமையையும் மக்களையும் அவ்வாலையைச் சார்ந்த யாவற்றையுமே நான் நேசித்தேன். ஆலை எனக்கு இல்லமாயிருந்தது. திரும்பவும் நான் ஆலைக்குச் செல்ல முடியுமாயின் அதற்காக உலகில் எதை வேண்டுமாயினும் செய்யத் தயாராயிருக்கிறேன்.'[1] ஆலைத் தொழில்பற்றி இதே உணர்வுகொண்ட ஆயிரக்கணக்கான மற்றத் தொழிலாளிகள் இவ்வாறு வெளிப்படையாகத் தங்கள் உணர்வைக் கூற முன்வராவிட்டாலும் அவர்களின் உணர்வு இத்தகையதே என்பது அறியப்படுகின்றது. வெளியிலுள்ளவர்களுக்கு வேண்டுமானுல் ஆலைத் தொழிலாளரின் வேலைகள், மகிழ்ச்சியற்றவையாயும் சலிப்பூட்டக் கூடியவையாயும் தோன்றலாம்.

இயந்திரமும் வேலையில்லாமையும் (Machinery and unemployment):

இயந்திரம் வேலையில்லாமையைத் தோற்றுவிக்கிறது; ஆனுல், அதே சமயத்தில் இயந்திரம் புதிய வேலை வாய்ப்பையும் தோற்றுவிக்கின்றது. எவ்வாறெனில், இய்ந்திரங்களை உருவாக்கவும், அமைத்துத் தரவும் மனித உழைப்பு அவசியமாகின்றது; தவிரவும், இயந்திரங்களை இயங்கச் செய்யவும், பழுது பார்க்கவும் இவ்வுழைப்புத் தேவைப்படுகின்றது. மற்ருெரு வகையிலும் மனிதருக்கு நன்மை ஏற்படுகின்றது. அதாவது இயந்திர உற்பத்திப் பண்டங்களின் உற்பத்திச் செலவு குறைக்கப்படுவதால் பண்டங்களின் விலையும் குறைவாகி விடுகின்றது. ஆகவே, பண்ட நுகர்வாளர்கள் இயந்திர உற்பத்திப் பண்டங்களை முன்னைவிட அதிகமாக வாங்க முடிகிறது. இதன் விளைவாக, அதிகமாகத் தேவைப்படும் இப்பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு முன்னைவிட அதிகமான ஆட்கள் தேவைப்படுவார்கள். அப்படியின்றி, விலை வீழ்ச்சியால் தங்கள் கையில் எஞ்சிக் கிடக்கும் வாங்கும் சக்தியைக்கொண்டு நுகர்வாளர்கள் வேறுவகைப் பண்டங்களை வாங்குவதற்கு விரும்பினும், இத்தகைய செலவீடு வேறு பல தொழில்களில் வேலை வாய்ப்புகளை உண்டாக்கிவிடும். ஆகவே, இயந்திரங்கள் தங்கள் வேலைகளைப் பறித்துக்கொண்டுவிட்டதால் வேலையிழந்த மனிதர்கள் மற்றைய தொழில்களுக்குச் செல்ல முடியாமலோ, செல்ல விரும்பாமலோ இருந்தால் மட்டுமே அவர்கள் நிரந்தரமாக வேலை யிழக்க வேண்டியிருக்கும் என்று குறிப்பிடுதல்வேண்டும்.

[1] *Men without work*, (Cambridge, 1938), p. 151.

மேற்கூறப்பட்ட காரண விளக்கத்தை நடைமுறை அனுபவம் உண்மையென உறுதிப்படுத்துகின்றது எனலாம். இயந்திரங்கள் கடந்த ஒன்றரை நூற்றுண்டுக் காலமாகவே மிகப் பெருமளவில் புகுத்தப்பட்டுள்ளன. ஆயினும், வேலையிலிருக்கின்ற மனிதரின் தொகையானது வளர்ந்துகொண்டே வந்து இப்போது முன்னைவிட ஐந்து மடங்காகிவிட்டது என்றால் உண்மையை எளிதில் புரிந்து கொள்ளலாம். போருக்கு முன்னர், மிகக் குறைந்த அளவு வேலையின்மை சதவீதமுடைய தொழில்கள் யாவை என்று ஆராய்ந்தால் அவை பெரும்பாலும் இயந்திரத்தை மிகையாகப் பயன்படுத்தும், மோட்டார் வண்டி உற்பத்தி, ரேடியோ தயாரிப்பு போன்ற தொழில் துறைகளேயாகும் என்பது புலப்படுகின்றது. இதற்கு மாறாக, அக் காலத்தில் வேலையின்மை மிக நிறைந்திருந்த தொழில்களில் பெரும்பான்மையானவை உதாரணமாக, கப்பல் கட்டுதல், துணி உற்பத்தி போன்ற தொழில்கள், மந்தத்தில் ஆழ்ந்திருந்தமைக்குக் காரணத்தை ஆராயின், இயந்திரமய உற்பத்தி முறைகளை மிகையாக மேற்கொண்டமையால் அந்நிலை விளைந்ததன்று என்பதும், தேவைக் குறைவினாலேயே அந்நிலை விளைந்ததென்பதும் நன்கு விளங்கும்.

பொதுவாகவே, இயந்திரத்தால் வேலையிழந்த தொழிலாளர்கள் அந்த இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்துகின்ற தொழில் மனையிலேயே மீண்டும் வேலைக் கமர்த்தப்படுகிறார்கள். இவ்வாறு உடனடியாக மீண்டும் வேலைக் கமர்த்தப்படாதவர்களில் ஒரு பெரும் வீதத்தினர், சிறிது காலத்திற் குள்ளாகவே மீண்டும் வேலை அடைகின்றனர். இம்முறையில் வெற்றி பெறாத மீதிப் பேர்கள், தொடர்ந்து நீண்ட கால வேலையின்மையால் பீடிக்கப்படுகின்றனர். அதுவும் விரைவான தொழில்முறை மாற்றம் நிகழும் காலத்தில் இத்தகையோரின் எண்ணிக்கை பெரிதாக இருக்கலாம். ஆயினும், இவ்வாறு தொழில் முறை மாற்றம் விளைவிக்கும் வேலையின்மை (technological unemployment) நாட்டின் மொத்த வேலையின்மை அளவில் ஒரு சிறு வீதத்திற்கு மேலாகப் பெரும்பாலும் இருப்பதில்லை.

இயந்திரமய முறை (Automation):

மேற்கூறப்பட்ட முடிவுகள் யாவும் மிக அண்மையில் தொழில் நுண்முறைகளில் நிகழ்ந்துள்ள மாற்றங்களால், அதாவது 'இயந்திர மயமுறை' ('automation') என்ற சொல்லால் மொத்தமாகக் குறிக்கப் படுபவற்றால் பாதிக்கப் படமாட்டா. இந்த ஒரு சொல் பல்வேறு வகையான உற்பத்தி முறைகளை அடக்கிய தாகும். மோட்டார் வண்டி உற்பத்தித் தொழிலில் தானியங்கும் நகர்த்து இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவது

தொட்டு, பிரம்மாண்டமானதொரு நவீன இரசாயனத் தொழில் இயந்திரத்தின் இயக்கத்தைக் கட்டுப்படுத்த சில மனிதர்களே போதுமென்றவாறு பரந்த அளவில் இயந்திரக் கருவிகளைப் பயன் படுத்தும் முறை வரைக்கும் எல்லா வகை இயந்திரமய உற்பத்தி முறைகளையும் இச்சொல் ஒன்றே குறிப்பதாகும். இம்முறையின் உச்ச நிலையாகக் காட்டக்கூடிய எடுத்துக்காட்டு முழுதும் இயந்திர மயமுறையில் இயங்கும் தொழிற்சாலையாகும். இத்தகைய தொழிற் சாலையில் இயந்திரத்தை இயங்கவிட்டு விட்டால், கச்சாப் பொருள் கைபடாமலே தயாரிக்கப்பட்டு, இறுதிப் பண்டமாக முற்றுப் பெற்ற நிலையில் வெளிக் கொணரப்பட்டுவிடுகிறது. இத்தகைய முன்னேற்றங்கள் தொழில்துறைக்குள் புத்தம் புதியதொரு காரணி யைப் புகுத்துவதாகவும்,இது தவருது பரந்தஅளவில் மனிதஉழைப் பைத் தேவையில்லாது செய்து விடுமென்றும் தோன்றக்கூடும். ஆழ்ந்து பார்ப்பின், இது உண்மையாகாது என்பது விளங்கும். மேலே குறிப்பிட்ட மாற்றங்கள் இயந்திரமய முறையை மேலும் ஒருபடி முன்னேறச் செய்வனவாகும் என்பதும், முன்னர்த் தனித் தனி இயந்திரங்களை இயக்கவும் கவனிக்கவும், ஓர் இயந்திரத்தி லிருந்து மற்ருெரு இயந்திரத்திற்குத் தயாரிப்புப் பொருள்களைக் கடத்திச் செல்லவும் தேவைப்பட்ட தொழிலாளர்களை இவை வேண்டாவாக்கி விடுமென்பது உண்மையே யாகும். இதனுல் இம் மாற்றங்கள் தனித்திறமற்றவர், குறைதிறம் பெற்றவர் வகை களைச் சார்ந்த தொழிலாளரின் உழைப்பைக் குறைவாகப் பயன் படுத்த வழி செய்து விடுகின்றன என்பது சரியே. ஆனுல், தானியங்கி இயந்திரங்கள் (automatic transfer machines) அடுத் தடுத்துச் செய்யப்படவேண்டிய வரிசை முறையான நடவடிக்கை களை ஒரே இயந்திரத்தில் செய்து கொள்வதைத்தான் சாத்திய மாக்குகின்றனவே தவிர, வேறில்லை. இம்முறையில் பார்த்தால், இவை பண்டக்கோப்புச் சுமைதாங்கிச் சுழல்பட்டையை (line conveyor) விடப் புரட்சி மிகுந்தவை யாகா என்பது தெளிவு. தொழிற்சாலையில் பயன்படுத்தப்படும் சுமைதாங்கிச் சுழல் பட்டை யானது தொழிற்சாலை தயாரிப்பு நடவடிக்கைகளின் வரிசை முறை ஒழுங்கை நிர்ணயித்து விடுவதால், அத் நடவடிக்கைகளை குறைந்த உழைப்பைக் கொண்டு செய்துகொள்ள வழி செய்கிறது. இதுபோன்றே, நாம் குறிப்பிட்ட தானியங்கி இயந்திரங்களும் நடவடிக்கைகளைக் குறைந்த உழைப்பில் நிறைவேற்றுபவையா யிருக்கின்றன. தவிரவும், நவீன இயந்திரக் கருவிகள் முற்றிலும் புதுமையானவை என்றும் கூறுவதற் கில்லை. ஒரு தொழிற்சாலை இயந்திரத் தளவாடம் (plant) முழுவதுமே அதை இயக்குவதற் கான கருவித் தொகுதியைச் (instrument-panel) சுற்றியுள்ளபடி அமைக்கப்படுவதாயின், அப்போது அது முற்றிலும் புதுமையான

தாகக் கருதப்படலாம். அந்நிலை ஏற்படாதவரை தொழிலாளரின் உழைப்பு அனுவசியமாகிவிடும் என்று அஞ்சுவதற் கில்லை. தானியங்கும் இயந்திரங்கள் கொண்ட தொழிற்சாலைகளை அமைத்தற்கும், கவனித்துக் காத்தற்கும் ஆட்கள் தேவைப்படும்; தளவாடங்களைப் பொருத்துதற்கும், பழுதுபார்த்தற்கும் மனித உழைப்பு அவசியப் படும். அதேபோல் தொழிற்சாலைகளின் நடவடிக்கைகளைத் திட்ட மிடுதற்கும், அவற்றால் உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டங்களை விற்பனை செய்தற்கும் ஆட்கள் வேண்டப்படும் என்பது தெளிவு. ஆகவே, தொழிலாளரை முற்றிலும் நீக்கிக் கொள்வதென்பது சாத்திய மாகாததாகும்; அல்லது சாதாரண தொழிலாளருக்கான தேவை மறைந்து திறம்பெற்ற பணியாளருக்கான (skilled-staff) தேவையே மேலும்மேலும் அதிகரிப்பதா யிருக்கும் என்ற எண்ணத்திற்கும் இடமில்லை. தொழில் முறையில் உழைப்பைக் குறைக்க உதவும் மற்றைய முன்னேற்றங்களைப் போன்றே, இயந்திரமய முறையானது மனித உழைப்புக்கான தேவையைக் குறைக்கவும் இவ்வாறு வேலையிழக்கும் தொழிலாளரை மீண்டும் வேறு தொழில்களில் அமர்த்தும் சங்கடமான பிரச்சினைகள் பல வற்றைத் தோற்றுவிக்கக்கூடும் என்பதை மறுப்பதற் கில்லை; ஆகவே, இது ஒரு சமூகத் துயரை ஏற்படுத்தி, குறிப்பிட்ட-வகைத் தொழிலாளர் கூட்டங்களைப் பாதிப்பதாக விருக்கும் என்பதில் ஐய மில்லை. ஆயினும், தொழிலாளர் நியாயமான அளவு இடப் பெயர் வுக்கும், வேலை மாற்றத்திற்கும் தயாராகவும், தொழிலதிபர்கள் சிறிது முன்யோசனை யுடையோராகவும் இருப்பாராகில், வேலை மீட்டமர்வு (re-absorption) சாதாரணமாக சாத்தியமா யிருக்கும்; அதுவும் இயந்திரமய முறை புகுத்தப்பட்ட அதே தொழிலிலேயே இம் மீட்டமர்வு அடிக்கடி நிகழ்வதா யிருக்கிறது என்றும் கூறலாம்.

இயந்திரமற்ற கடந்த காலத்தை மிகச் சிறந்த காலமென்று கருதுவதும், உயர்விலிருந்து ஏற்பட்ட கற்பனையானதொரு வீழ்ச்சிக்கு இயந்திரமே காரணமென்று எண்ணுவதும் சுலபமே. ஆனால், இயந்திரமானது மக்கள் கூட்டத்தின் ஆரோக்கியம், கல்வி, பாதுகாப்பு, அவர்களின் உழைப்புச் சூழ்நிலை, வாழ்க்கைச் சூழ்நிலை முதலிய யாவற்றிலும் ஏற்படுத்தியுள்ள மாபெரும் முன் னேற்றத்தை உணர முன்வருவோமாகில் இயந்திரத்தால் மனித சமுதாயத்தின் நலத்திற்கு விளைந்துள்ள உதவியைப்பற்றி எள்ளள வும் ஐய மேற்படாது.

7. தனித் தொழில் தேர்ச்சி : தொழிலின் ஓரிடச் செறிவு

(Specialisation : Localisation of Industry)

ஆட்களைப் போலவே வட்டாரங்களும், பிரதேசங்களும், தனித் தொழில் தேர்ச்சியில் ஈடுபடுகின்றன என்பதைக் குறிப்பிடவேண் டும். இது பிரதேசவாரி தொழில் பகுப்பு முறை (Geographical division of labour) என்பதாகும். இம்முறையின்கீழ் ஒவ்வொரு நகரும், வட்டாரமும், நாடும் சிற்சில உற்பத்தித் தொழில்களைக் கைவிட்டு, வேறு சில தொழில்களை மட்டும் மேற்கொள்கின்றன. இவ்வாறு தாங்கள் தேர்ந்து ஈடுபடும் தொழில்களைத் தங்கள் ஸ்தல தேவைக்கு மிகையான உற்பத்தியை அளிக்கும் வகையில் வளர்த் தும், விரிவாக்கியும் கொள்கின்றன. ஒவ்வொரு பிரதேசமும் தான் உற்பத்திசெய்யும் பண்டங்களின் வகையைக் குறுக்கிக் கொள் கின்றது. காரணம் இத்தகைய தனித்தொழில் தேர்ச்சியானது ஒரு பிரதேசம் தனக்கு வேண்டிய பிறபொருள்களை அவற்றில் தனித் தேர்ச்சியுடைய பிரதேசங்களிடமிருந்து இறக்குமதி மூலம் மிகக் குறைவான விலையில் பெற்றுக்கொள்ள முடிகின்றது. இம்முறையில் ஒரு பிரதேசமானது தன் அண்டைப் பிரதேசங்களுடன் வணிகம் செய்வதன் மூலமாகத் தன்னிடம் மிகையாக உள்ளவற்றை ஏற்று மதி செய்து அதற்குப் பதிலாகத் தன்னிடம் பற்றுக்குறையா யுள்ள வற்றை இறக்குமதி செய்து கொள்வது சாத்தியப்படுகின்றது.

மேற்கூறிய பிரதேசவாரித் தனித்தொழில் தேர்ச்சியை இரு வேறு வகையில் நோக்கக்கூடும். ஒன்று, ஏன் ஒரு பிரதேசம் மற்றத் தொழில்களை விட்டு, குறிப்பிட்ட தொழில்களில் மட்டும் ஈடு படுகின்றது என்று நாம் கேட்கலாம்; அல்லது நாம் வேறு வகை யாகவும் கேட்கக்கூடும். ஏன் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலானது மற்ற பிரதேசங்களை விட்டுவிட்டு ஒரு சில பிரதேசங்களில் மட்டும் நடத் தப்படுகிறது என்பதே மற்றொரு வகைக் கேள்வி. இவைகளில்

முதல் வினுவுக்கு விடை கூறும் வகையில்தான் பன்னுட்டு வணிகக் கோட்பாடு (theory of international trade) என்ற கருத்தைப் பொருளாதார வல்லுநர்கள் உருவாக்கி யுள்ளனர். இதை நாம் பின்னர் விவரிப்போம். இரண்டாவது வினுவிற்கு ஏற்ற விடையாக அவர்கள் அளிப்பது தொழில் இட அமைவுக் கோட்பாடு (theory of the location of industry) என்பதாகும். பன்னுட்டு வணிகத்தை நாம் ஆராயும் போது நம் கவனம் பொதுவாக ஒருநாட்டின்(அல்லது பிரதேசத்தின்) உள்ளிருக்கும் தொழில்களுக்கிடையே அங்குக் கிடைக்கும் பற்ருக்குறையான வளங்களைத் தாங்கள் பெற்றுப் பயன் படுத்திக் கொள்வதற்கு நடக்கின்ற போட்டியின் பேரில்தான் செல் வதாயிருக்கும். அதாவது எவ்வாறு அங்கு ஒரு சில தொழில்கள் மட்டுமே தழைக்கின்றன, மற்றவை வெளித்தள்ளப்படுகின்றன என்பதையும், எவ்வாறு தொழிலாளரும் மூலதனமும் வெளியி லிருந்து ஒரு நாட்டிற்குள் ஈர்க்கப்படும்போது அங்குள்ள தொழிலின் அளவு விரிவடைகின்றது, அப்படியின்றித் தொழிலாளரும், மூல தனமும், அந்நாட்டை விட்டு வெளியேகும்போது தொழிலின் அளவு சுருக்கமடைகின்றது என்பதையும் நாம் காண்கிருேம். ஆகவே, ஓரிடத் தொழிற் செறிவை நாம் ஆராயும்போது குறிப் பிட்ட ஒரு தொழிலை மேற்கொள்வதற்கு அல்லது பொதுவாகவே தொழில் மொத்தத்திற்குமாக நாட்டின் பல்வேறு பிரதேசங்களி டையே நிகழுகின்ற போட்டியிலிருந்து ஆரம்பித்து, ஏன் ஒரு பிர தேசம் மற்ருெரு பிரதேசத்தைவிடத் தொழிலைத் தன் பக்கம் ஈர்க் கும் வலிவு மிகுந்ததாயுள்ளது என்பதை விவாதிக்கின்ருேம். இவ் விரு வகை ஆய்வுகளும் ஒன்றுக்கொன்று முரண்பாடுடையவை யன்று; உண்மையில் இவை இரண்டும் ஒன்றுக்கொன்று துணைசெய் யும் கருத்து வகைகளாகும்.

கிளைடு நதிக்கரை கப்பல் கட்டும் தொழில் (The Clyde ship-building industry)

ஏன் ஒரு தொழிலானது (கப்பல்கட்டுதல் என்ற தொழிலை எடுத்துக் கொண்டால்) கிளைடு நதியின் புறமாக இட அமைவைப் பெறவேண்டும் என்று நாம் கேட்பதாக இருந்தால் உண்மையில் நாம் இரண்டு கேள்விகளுக்குப் பதில் கூறவேண்டும். முதலாவது கேள்வி, அத்தொழில் வேறு இடத்தில் எங்கும் – உதாரணமாக தெம்ஸ் நதியிலோ அல்லது செவர்ன் நதியிலோ – இன்றி ஏன் கிளைடு நதியில் அமைவுபெற்றுள்ளது என்பதாகும். இரண்டாவது வினுவாவது, கிளைடு நதியில் ஏன் வேறு ஏதாவது ஒரு தொழில் –எஃகுத் தொழில் அல்லது துணிநெசவுத் தொழில்–இடம் பெருமல், கப்பல் கட்டுதல்தான் இட அமைவுபெற வேண்டும் என்பதாகும். வேறுவிதமாகக் கூறுவதானுல் நாம் விளக்க வேண்டுவது, கப்பல்

கட்டுதல் கிளைடு நதிப் புறமாக ஏன் ஈர்க்கப் படுகின்றது என்பது மட்டும் அல்ல, இந்த ஈர்ப்பு அங்கு மற்றத் தொழில்களுக்குள்ள ஈர்ப்பைக் காட்டிலும் மிகையானதாகும் என்பதையும் நாம் எடுத்துக் காட்டவேண்டி யிருக்கும்.

கிளைடு நதி, கப்பல்கட்டும் தொழிலுக்கு இயற்கையிலேயே நல்ல வசதிகளுடையதாயிருக்கிறது என்பது மிகவும் தெளிவானதே. அங்குக் கப்பல் கட்டும் துறைகள் யாவும்(ship-yards) எஃகு தகடுகள் தயாரிக்கும் இரும்பாலைகள்,நிலக்கரிச் சுரங்கங்கள் முதலியவற்றிலிருந்து ஒருசில மைல்களுக் குள்ளேயேதான் இருக்கின்றன என்பதும் கப்பல்களைக் கட்டி முடிப்பதற்குத் தேவையான உலைக் கலங்கள் (boilers) குழாய்கள் தயாரித்தளிக்கும் இயந்திர தளவாடம், கப்பலின் மேல்தளத் தளவாடம், கப்பல் ஓட்டுதற்கான கருவி வகைகள், காற்றுடி வகைகள், காற்றேட்ட வசதி தளவாடம், விஞ்ஞான வகைக் கருவிகள், மற்றெல்லா அவசியமான தளவாடங்கள், கருவிகள் யாவற்றையும் சுலபமாகப் பெற முடியும். இவற்றைத் தயாரித்தளிக்கும் நிறுவனங்கள் கப்பல்கட்டும் தொழிலுடனேயே கூடக் கிளைடு நதியின் கரைகளையொட்டியே வளர்ந்திருந்தமையால் இவ் வசதி கிடைத்தது. தவிரவும், அங்குக் கப்பல் கட்டும் தொழிலுக்கும், மற்றைய துணைத் தொழில்களுக்கும் பயன்படும் திறமுடைத்தொழிலாளர்கள் மிகுதியாகக் கிடைத்தனர்.மேலும் கப்பல் போக்குவரத்துக் கப்பெனிகள் அண்மையில் உள்ள கிளாஸ்கோ நகரில்தான் தங்கள் தலைமை அலுவலகங்களைக் கொண்டுள்ளன ஆதலால் அக்கம்பெனிகளுடன் கிளைடு கப்பல்கட்டும் துறையினர் நெருங்கிய தொடர்புகொள்வதுசாத்தியமாகின்றது. இதனால் கிளைடு துறைகளில் கட்டப்படும் கப்பல்கள் பலவற்றின் அமைப்பை அவற்றின் வருங்கால உடைமையாளர்களான கப்பல் போக்குவரத்துக் கம்பெனிகள் நேரடியாக மேற்பார்வை செய்து கொள்வதும் இயலும். இவ் வகைகளில் போக்குவரத்துச் செலவும், தொழிலாளர் கூலிச்செலவும், தொழிலின் நிர்வாகச் செலவும் குறைவாக்கப்படக் கூடும். இக் குறைந்த செலவு வசதியே கப்பல் கட்டும் தொழிலைக் கிளைடு நதிக்குக் கொண்டு வந்தது மட்டுமன்றி, அத்தொழில் இன்னும் அங்கேயே நிலைபெற் றிருப்பதற்கும் காரண மாகிறது.

ஆனால் ஒன்று; கிளைடு இடம் கப்பல் கட்டுதற்கு உகந்ததாயிருப்பின், அது மற்றப்பல தொழில்களுக்கும்கூட உகந்ததாகவே இருக்கும். உண்மையில் கப்பல் கட்டும் தொழில்தான் கிளைடுநதித் தொழில்களுக்குள் மிகவும் புதிதாக வந்ததாகும். ஒரு நூற்றுண்டுக்கு முன்பெல்லாம், கிளைடு சமவெளியில் மிகவும் முக்கியத்துவம் பெற்று விளங்கிய தொழில் வகை துணிநெசவுத் தொழில்களே

யாகும். அது சமயம் உலோகத் தொழில்களும் அங்கு முன்னேறி வளர்ந்து கொண்டிருந்தன. அதிலிருந்து சிறிது காலத்திற்குள் கப்பல் கட்டும் தொழில் முதன்மை பெற்றுவிட்டது. இத் தொழில் மாற்றம் அப்பிரதேசத்தின் இயற்கை நலங்கள் ஏதும் மாற்ற மடைந்து விட்டமையால் ஏற்பட்டதன்று. உண்மையில் கிளேடு அன்றும் இன்றும், லங்காஷைர் போன்றே பருத்தித் துணித் தயாரிப்புக்கு மிகவும் ஏற்றதா யிருக்கிறது. அங்கு மிகவும் சிறந்ததொரு துறைமுகம் இருந்ததுடன், தொழிலுக்கு வேண்டிய சக்தியைத் தயாரித்துக் கொள்ள மிகுதியாக நிலக்கரியும் அங்குக் கிடைத்தது. தவிரவும், துணி நெசவுக் கேற்ற ஈரம் நிறைந்த காற்றும் துணியை வெளுப்பதற்கு அவசியமான மிகுதியான தூய நீரும் இருந்தன. அப் பிரதேசம் எஃகையும், எஃகினுல் ஆன பொருள்களையும் தயாரிக்கவும் மிக்க ஏற்றதா யிருந்தது. நிலக்கரியும் நிறைந்த இரும்புத் தாதும் அப் பிரதேசத்தில் அடுத்தடுத்துக் கிடந்தமையால் இவற்றைக்கொண்டு தயாரிக்கப்படும் வார்ப்பிரும்பையும், கழிவு இரும்பையும் கடல்மூலம் குறைந்த செலவில் இறக்குமதி செய்து கொள்ளவும் கூடும். தவிரவும், அங்கு அமைந்திருந்த துணி-தயாரிப்புத் தொழில்கள் தங்கள் இயந்திரங்களைத் தயாரிக்கவும், அவற்றைப் பழுதுபார்க்கவும் பழக்கப்பட்ட திறம்பெற்ற பொறி வல்லார்கள் கூட்டம் ஒன்றையும் உருவாக்கியிருந்தன. இப்பயிற்சி பெற்ற பொறியாளர்களின் சேவை புதிதாகத் தோன்றும் உலோகத் தொழில்களுக்கு மிகவும் பயன்படக்கூடியதா யிருந்தது. இறுதியாக, கிளாஸ்கோ நகரின் அண்மை, கப்பல் கட்டுதற்கான எஃகு தகடுகளுக்கு ஒரு ஸ்தல சந்தையை அளித்தது மன்றி, பிற நாடுகளுக்கு எஃகு ஏற்றுமதிகளை அனுப்புதற்கும் குறைந்த சரக்குக் கூலி வசதியையும் (low freights) அளிப்பதா யிருந்தது. எனினும், இவ்விரு தொழில் வகைகளுமே காலப் போக்கில் மறைந்தொழிந்து விட வில்லை யாயினும், கப்பல் கட்டும் தொழிலுக்கு முதன்மையை இழந்துவிட்டன என்பது தெளிவு. துணிநெசவுத் தொழில் மைய ஸ்தானத்திற்காக கிளேடு லங்காஷைருடன் போட்டி யிடுவது நின்றது. அதேபோல்தான் தகரக் தகடுகள், கட்டட எஃகு, மற்றைய எஃகு பொருள்கள் தயாரிப்பிலும் கிளேடு தென்வேல்ஸ் பிரதேசத்துடனும், வடகிழக்குக் கடற்கரைப் பிரதேசத்துடனும் போட்டி ஏதும் போடுவதாயில்லை.

•

இவ்வாறு பார்ப்பின், கிளேடு போன்றதொரு பிரதேசத்தின் பல்வேறு தொழில்களுக்குள் ஒரு தொழில் மட்டும் மற்றவற்றைக் காட்டிலும் வளர்ச்சி மிகுதியாகப் பெறுதற்குக் காரணம் அப்பிரதேசம் அத்தொழிலுக்கு அளிக்கும் ஏதோ ஒரு இயற்கை நலமே என்று கூறிவிடுதல் சரியாகாது. ஏனெனில் ஒரு பிரதேசம் பல்வேறு

தொழில்களுக்கும் பொருத்தமுடையதா யிருக்கலாம். ஆயினும், அது ஒருசில தொழில்களில் மட்டும் தன் முழுக் கவனத்தையும் செலுத்துவதா யிருக்கலாம். இது, பல பெரும் இயற்கைத் திறங்களைப் பெற்ற ஒரு மனிதன், தான் மிகச் சிறப்பாகப் பெற்றுள்ள திறங்களை மட்டுமே பேணி வளர்ப்பதைப் போன்றதாகும் எனலாம். உண்மையில் சிறப்புத் தொழில் ஈடுபாடு ஒப்பீட் டடிப்படை நலச்சிறப்பின் (comparative or relative advantage) காரணமாக விளைவதேயன்றி, தனிமை நல அடிப்படையின் பேரில் (on the basis of absolute advantage) தேர்ந்து கொள்ளப்படுவதன்று. இவ் வகையில்தான் கப்பல் கட்டும் தொழில் கிளைடின் தலைசிறந்த தொழிலாயிற்று. கப்பல் கட்டுதற்கு மரத்தைக் கைவிட்டு இரும்பு (பின்னர், எஃகு) பயன்படுத்தப்பட ஆரம்பித்த வுடன் கிளைடு இத் தொழிலில் ஓர் ஒப்பீட்டுயர்வு (comparative advantage) பெற்று விட்டது. இத்தகைய ஒப்பீட் டுயர்வைக் கொண்டிருந்த காரணத் தால் தான் கிளைடின் கப்பல் கட்டும் தொழில், மற்ற போட்டித் தொழில்களில் தொழிலாளர் பெற்றுவந்த கூலிகளைக் காட்டிலும் உயர்வான கூலிகளை அளித்துப் பிற தொழில்களிலிருந்து தொழிலாளரைத் தன்னிடம் ஈர்த்துக் கொண்டது; அதேபோல் தன் உயர் இலாபங்களின் காரணமாக மூலதனத்தையும் பிறதொழில்களி லிருந்து கவர்ந்துகொள்ள முடிந்தது; மேலும் கிளைடு நதி ஓரத்தி லுள்ள மனைகளையும், மற்றத் தொழில்களைக் காட்டிலும் அதிகவிலை கொடுத்து வாங்கிக் கொள்ளவும் முடிந்தது.

இயக்கத் தடைப்பளு (The weight of inertia):

கப்பல் கட்டும் தொழில் ஏன் கிளைடு நதிப்புறமாக வளர்ந்தது என்பதை விட்டு அத்தொழில் ஏன் இன்னும் அங்கேயே நீடித்துவரு கிறது என்று நாம் அறிய முற்படுவோமே யானால், அதற்கு அளிக்க வேண்டிய விளக்கம் வேறாக விருக்கும். மற்றத் தொழில்களில் தொழிலாளருக்குக் கிடைக்கும் கூலிகளைவிட உயர்வான கூலிகளை இத்தொழில் அளிக்க முன்வருவதால் தான் அது இன்னும் நீடித்து நிலைபெற் றிருக்கின்றது என்பது இனி உண்மை யாகாது; உண்மை யில் கிளைடு பிரதேசம் விரைவாக விரிவடைந்து வரும் ஒரு தொழில் செறிவுப் பிரதேசமாகிவிட்டது. மேலும், கப்பல் கட்டும் தொழில் தான் அப் பிரதேசத்திலேயே மிகப் பெருந்தொகையினருக்கு வேலையளிக்கும் தொழிலாகிவிட்டது. தவிரவும், கிளைடு அந்நாட் டின் மிக முக்கியக் கப்பல் கட்டும் துறையாகவும் நீடித்துத் திகழ்ந்து வருகின்றது. இதற்கெல்லாம் காரணம் கிளைடு இத் தொழிலுக்குச் சாதகமாய் ஆரம்பத்திலேயே பெற்றிருந்த இயற்கை நலங்களே என்பது அவ்வளவு சரியாகத் தோன்றுது. இவை யில் லாமல் கிளைடு பின்னர் இத் தொழிலில் தனக்குப் பெற்றுக்கொண்ட

நலச் சிறப்புகளே கப்பல் கட்டும் தொழில் அங்கு நீடித் திருப்பதற்குக் காரணமாகும் என்பதுதான் சரியெனத் தோன்றும். பல்வகைக் கப்பல்களையும் கட்டிவந்தமையால் பெற்ற அனுபவ நலமும், கடந்த ஒரு நூற்றாண்டின்போது அங்குப் புதிதாகத் தோன்றிய பல வசதிகளும் சேர்ந்து கிளைடுக்கு ஒரு நலச்சிறப்பை அளித்திருந்தன. இவ்வாறு புதிதாகப் பெற்ற வசதிகளில் முக்கியமானவை, அங்குள்ள கப்பல் கட்டும் துறைகள் பெற்றிருக்கும் தனிச் சிறப்பான தளவாடங்கள், அவை மிகத் திறம்பெற்ற தொழிலாளரை தங்களுக்குத் தேவைப்படும்போது பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய வாய்ப்பு, கப்பல் உடைமை கொள்வோரின் தேவைகளைப் பற்றி இத் துறைகளின் நிர்வாகத்தார் திரட்டியுள்ள ஞானம், இத் தொழிலுக்குப் பயன்படும் துணைச் சேவைத் தொழில்கள் பலவும் அப் பிரதேசத்தில் உள்ளமையும் ஆகும். இதே நலங்கள் கிளைடு பிரதேசத்தின் மற்றைய ஸ்தல தொழில்கள் சிலவற்றுலும் அனுபவிக்கப்படுகின்றன என்பதும் உண்மையே. ஆதலால் இத்தொழில்களும் கப்பல் கட்டும் தொழிலைப் போன்றே இயக்கத் தடைப்பளுவுக் குட்பட்டவையா யிருக்கின்றன. விரிவான பல தொழில் வகைகளில் கிளைடு பிரதேசத்திற் கிருக்கும் அனுபவ நலமானது, அங்கு ஏற்கனவேயுள்ள தொழில்கள் வெற்றிகரமாக நடப்பதைச் சுலப சாத்தியமாக்கி விடுவதுடன் புதிய தொழில்கள் அப் பிரதேசத்தில் அமரவும் அவற்றிற்கு ஓர் தூண்டுதல் அளிப்பதா யிருக்கின்றது என்று கூற வேண்டும்.

தொழில்களின் இட அமைவை நிர்ணயிக்கும் காரணிகள் (The forces governing location):

இதுகாறும் கப்பல் கட்டும் தொழில் இங்கிலாந்தில் கிளைடு பிரதேசத்தில் நிலையாக அமைந்துள்ளமை பற்றி ஆராய்ந்தோம். இதிலிருந்து நாம் நம் கவனத்தை எந்த ஒரு தொழிலையும் ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தை நோக்கிச் செல்லுமாறு தூண்டும் பொதுவான காரணிகள் யாவை எனத் தீர்மானிக்க விழைவோமேயாகில் அதற்கு இரண்டு வழிகளை நாம் கடைபிடிக்கக்கூடும். ஒன்று, நாம் இதுவரை பரிசீலித்து வந்த அதே கருத்துப் பாதையை மேலும் தொடர்ந்துபோய், ஒரு பிரதேசமானது தொழிலுக்கு அளிக்கும் நல வசதிகளைப்பற்றி எண்ணம் செலுத்தலாம். அல்லது இதை விட்டு நாம் மற்றக் கோடியிலிருந்து ஆரம்பித்து ஆராய்வோம். அதாவது ஒரு தொழில் மேற்கொள்கின்ற உற்பத்திச் செலவினங்களில் எவையெவை இட அமர்வு பற்றிய தெரிவு ஒன்றினுல், (choice of location) பாதிக்கப்படும் என்ற ஒருவினு எழுப்பிக்கொள்வதன்மூலம் ஆராய்வதைத் தொடங்கலாம். ஆனுல் பின் விவாதத்தில் (பக்கங்கள் 199—214) நாம் முதலாவது சுட்டிய முறையே

கையாளப்படுகின்றது. ஆயினும் முதலில் இங்கு ஒன்றை வலியுறுத்தல் அவசியம். அதாவது, ஒரு தொழிலுக்கு ஒரு பிரதேசம் அளிக்கக்கூடிய பல்வேறு வசதி நலங்களும், அப் பிரதேசத்திற்கு சாதகமளிக்கும் செலவினக் குறைவுபாட்டுக் காரணிகளாக உருக்கொண்டால் மட்டுமே அந் நலங்கள் அத் தொழிலை அவ் விடத்தில் அமர்வுகொள்ளச் செய்யக்கூடும்.

மேற்கூறிய செலவின வேறுபாட்டு நலங்களில் (cost differentials) சாதாரணமாக இரண்டைக் குறிப்பாக வலியுறுத்துவது வழக்கம். அவைதாம் போக்குவரத்துச் செலவுகளும் தொழிலாளர் கூலிச் செலவுகளும். ஒரு தொழில் எங்கு அமர்வு கொள்கின்றது என்பது மிக்க நல வேறுபாடு அளிப்பதாயிருப்பின், அது சாதாரணமாக ஓரிடத்தைவிட மற்றோர் இடத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பதனால் அத்தொழிலுக்குப் போக்குவரத்திலும், தொழிலாளர் கூலியிலும் செலவு கணிசமான அளவுக்குக் குறைக்கப்படக்கூடும் என்பதனாலேயே ஆகும். ஒரு பிரதேசம் மூலப் பொருள்கள் சேகரத்திற்கு ஒரு மையமாகவோ இறுதிப் பண்டங்களை அவற்றின் முக்கிய சந்தைகளுக்கு வினியோகிக்கும் கேந்திரமாகவோ இருப்பதற்கு அது பெற்றிருக்கும் நலவசதி சம்பந்தப்பட்ட வகையில் போக்குவரத்துச் செலவு விளைவைக் கீழே (பக்கங்கள் 202-206) விவரிக்கக் காணலாம். இத்தகைய நலவசதி எவ்வளவுக்கெவ்வளவு அதிகமாயுள்ளதோ அவ்வளவுக்கவ்வளவு மூலப் பொருள்களை அவை கிடைக்கின்ற இடத்திலிருந்து தேவைப்படு மிடங்களுக்குக் கடத்துவதற்கு அல்லது இறுதிப் பண்டங்களை அவற்றின் சந்தைகளுக்குக் கடத்துவதற்குப் பிடிக்கும் அலகுவீதப் போக்குவரத்துச் செலவு (transporting cost per unit of product) குறைவான தாகிவிடும்; போக்குவரத்துச் செலவுகளின் நேரடியான முக்கியத்துவம் பெரும்பாலும் மிகைப்படுத்திக் கூறப்படுகிறது என்பது உண்மை; அதுவும் குறிப்பாக, நுகர்வுப் பண்டங்களைப் பொறுத்தமட்டில் இது மிகவும் உண்மையாகும். ஏனெனில், நுகர்வுப் பண்டங்களை அவற்றின் சந்தைகளுக்குக் கொண்டுசெல்லப்பிடிக்கும் போக்குவரத்துச் செலவு அப்பண்டங்களின் நிகர விற்பனைவிலையில் ஒரு சதவீதத்திற்கும் குறைவானதாகவே அடிக்கடி இருக்கிறது. இப்போக்குவரத்துச் செலவுகளின் முக்கியத்துவம் கனரகத் தொழில்களில் (heavy industries) மிகவும் அதிகமாகத் தென்படுகிறது. தவிரவும், தங்கள் மூலப் பொருளை பரிமாணங் குறைத்தோ மிக எளிதாகக் கடத்துதற்குரிய பொருள்வகையாக மாற்றியோ கொள்ளுகின்ற தொழில்களிலும் இவற்றின் முக்கியத்துவம் விளங்கும். ஆயினும் கடந்த ஒரு தலைமுறையாக, இத்தகைய தொழில்களிலும்கூட மூலப்

பொருள் கடத்தும் செலவின் முக்கியத்துவம் வரவரக் குறைந்து வந்திருக்கிறது.[1]

போக்குவரத்துச் செலவுகளின் நேரடியான முக்கியத்துவம் இடத்தொலைவுக் காரணியின் (factor of distance) மறைமுக முக்கியத்துவத்தால் மேலும் வலுப்படுத்தப்படுவதா யிருக்கலாம் அல்லது சில சமயங்களில் தன் முக்கியத்துவ மிழந்தும் போகலாம். இடத் தொலைவுக் காரணியானது தனிப்பட்ட தொழில் நிறுவனங் களில் அவற்றின் தொழில் நடவடிக்கைகள் நாட்டின் பல்வேறு பாகங்களில் சிதறி நடத்தப்படுதற்கு எதிராக இயங்கும். உதாரண மாக, அது தொழில் ஆட்சியாளர் தாய்த்தொழிற்சாலையை விரிவு செய்து கொள்வதற்குப் பதில் வேற்றிடங்களில் கிளைத் தொழிற் சாலைகளைத் திறப்பதைத் தடைப்படுத்தலாம். அல்லது தலைமைத் தொழிற்சாலையை விற்பனை அமைப்பிலிருந்து பிரித்து விடுவதைத் தடைசெய்வதா யிருக்கலாம். இவ்வாறு தடைசெய்வதற்குத் தக்க காரணமாகச் சிதறி நடத்தப்படும் நடவடிக்கைகளை மேற்பார்வை செய்வதும், இணைத்து ஒருமுகப்படுத்துவதும் இடத் தொலைவினால் மிக்க கடினமாகி விடுமென்ற ஆதாரங் காட்டலாம். இதற்கு மாறாக, சந்தைகளெல்லாம் சிதறி இருக்குமாயின் தொழில் ஆட்சி யாளர் போக்குவரத்துச் செலவுகளைத் தவிர்க்கவேண்டி, தங்கள் தொழிலை வெவ்வேறு தலங்களிலும், கிளை ஆலைகளாகச் சிதறல் புரிந்து கொள்வதை ஆலோசிக்கச் சித்தமாயிருப்பர். ஒரே மையத் தலத்தில் பேரளவு உற்பத்தி செய்வதையும், சிறுஅளவில் கிளை ஆலைகளில் சிதறல் முறையில் உற்பத்தி செய்வதையும் ஒன்றுக் கொன்று எதிராக ஒப்பிட்டுத் தீர்மானிப்பதில் எழுகின்ற பிரச் சினைகள் கீழே (பக்கம் 215) மேலும் விவாதிக்கப்படுவதுடன், 9ஆம் அதிகாரத்திலும் விவாதிக்கப்படுகின்றன.

ஒரு நாட்டிற்குள் தொழிலில் இட அமர்வைத் தீர்மானிப்பதில் தொழிலாளர் கூலிச் செலவுக்குள்ள பங்கு பொதுவாக ஓரளவுக்

[1] கீழே 202ஆம் பக்கத்தைப் பார்க்கவும். இவ்வகையில் எண்ணெய்த் தொழி லானது ஒரு சிறந்த எடுத்துக்காட்டு அளிக்கின்றது: ‘நாற்பது ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, கச்சா எண்ணெயில் (crude oil) 30 சதவீதம் மட்டிலுமே விற்பனைக்குரிய பண்டமாக அதாவது மண்ணெண்ணெயாக (kerosene) சுத்திகரிக்கப்பட்டது. ஆகவே, கழிவுப் பண்டமாக வேண்டிய மீதி 70 சதவீதக் கச்சா எண்ணெயும் வீணாக எண்ணெய் உற்பத்தியிடத்திலிருந்து கடத்துதற்கு வேண்டிய பெருஞ் செலவுகள் அவ்வுற்பத்தியிடத்திலேயே எண்ணெய் சுத்திகரிப்பு ஆலைகளை நிறுவிக் கொள்வதன் மூலம் தவிர்க்கப்பட்டன. ஆனால் தற்போது கச்சா எண்ணெயில் 90 சதவீதம் வரை விற்பனைக்குரிய பொருள்களாக மாற்றப்பட்டுவிடுவதால் எண் ணெய் உற்பத்தியிடத்திலேயே அதற்கான சுத்திகரிப்பு ஆலைகளையும் நிறுவிக் கொள்வதில் ஏற்படும் நலங்கள் மிகவும் குறைவாகிவிட்டன.’ (R. S. Edwards and H. Townsend, *Business Enterprise* P. 146, citing J. D. Butler, ‘The influence of Economic factors on the locations of Oil Refineries, *Journal of Industrial Economics*, July, 1953.)

குட்பட்டதாகவே இருக்கும். நாடு மிகப் பரந்ததாயிருந்தாலொழிய, அந்நாட்டின் வெவ்வேறு பகுதிகளில் நிலவும் தொழிலாளர் கூலி வீதங்களுக்கிடையே அல்லது தொழிலாளர் திறங்களுக்கிடையே பெருத்த மாறுபாடுகள் இருக்காது என்றே தோன்றும். ஆனால் வியப்பளிக்கும் வகையில் தொழிலாளர் ஊதியங்களுக் கிடையே ஒரே நாட்டிற் குள்ளும் பெருத்த வேறுபாடுகள் தொடர்ந்து நிலவுகின்றன; தொழிற் சங்கங்களின் கூலிவீதங்கள் நாடு முழுவதுக்குமான அடிப்படையில் பேரம் செய்யப்பட்டபோதிலும்கூட மேற்கூறிய பெருத்த ஊதிய வேறுபாடுகள் நீடித்து இருந்து வருகின்றன வென்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும்; தவிரவும், ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலுக்கு வேண்டிய பொருத்தமுள்ள தொழிலாளரை அல்லது அத் தொழிலுக்குத் தக்க திறங்களுடைய தொழிலாளரை நாட்டின் ஒரு பகுதியில் மற்றப் பகுதிகளைவிட மிக எளிதாகப் பெற முடிகின்றது என்பதையும் உணரவேண்டும். ஆகவே தொழிலாளர் கூலிகளில் உள்ள வேறுபாடானது ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்திற்கு நிச்சயமான தொழில் இட அமைவு வசதி ஒன்றை அளிக்கக்கூடியதா யிருக்கக் கூடும். அதாவது மற்ற விடங்களைக் காட்டிலும் ஓரிடத்தில் கூலிகள் மிகத் தாழ்வா யிருந்து இதற்கு ஈடாக இவ்விடங்களுக்கிடையே தொழிலாளர் திறங்களில் மாறுபாடு ஏது மில்லாதிருப்பின், தொழில் எதுவும் தன் பெருக்கத்தை இப் பிரதேசத்திலேயே செறிவாக்கிக் கொள்ளுமாறு தூண்டப் படக்கூடும். இரு போர்களின் இடைக்காலத்தில் அமெரிக்கப் பருத்தித் தொழிலில் இத்தகையதொரு போக்கே காணப்பட்டது. மற்றுஞ் சில சமயங்களில், ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தில் ஆண்களுக்கு இருக்கும் வேலை வாய்ப்புகளுக்கும் பெண்களுக்கு இருக்கும் வேலை வாய்ப்புகளுக்குமிடையே ஏற்றத் தாழ்வான நிலை தொடர்ந்து நீடித்து வரலாம்; இதனால் இவ்விரு சாராரில் ஒன்றின் தொகையானது அதற்கிருக்கும் வேலைவாய்ப்புக்கு மிகைப்பட்டதாகவே (chronic surplus) எப்போதுமிருந்து வரும். உதாரணமாக நிலக்கரிக் கனிகள் நிறைந்த பிரதேசங்களிலும், என்ஜினீயரிங் தொழில் நகரங்களிலும், சாதாரணமாக ஆண்களுக்குரிய வேலைகள்தாம் மிகுதியாக இருக்கும்; அதற்கேற்ப வேலைக்குத் தவிக்கும் பெண்களின் தொகை மிகுதியாகி நிற்கும். இது பெண் தொழிலாளர்களை வேற்றிடங்களுக்கு இடம்பெயரச் செய்யும்; அதே சமயத்தில் பெண்களை வேலைக்கமர்த்தும் தொழில்கள், இப்பெண்கள் உபரியைப் பயன்படுத்தி நலம் பெறும் நோக்குடன் அப் பிரதேசத்திற்குள் உள்ளேறி அமரவும் தூண்டப்படுகின்றன. இது போன்றே, ஒரு நாட்டின் சில பகுதிகளில் தொழிலாளர் பற்றுக் குறையும், மற்றப் பகுதிகளில் வேலையின்மையும் நிலவுமேயாகில் வேலையின்மை நிலவும் பகுதிகளை நோக்கியே தொழில்களின் இட

அமைவு இயக்கம் வன்மையாய்ப் பாயும். அதுவும் குறிப்பாக, அரசாங்கத்தின் கொள்கை எஞ்சியுள்ள வேலையின்மைத் திட்டுகளையெல்லாம் போக்கிக்கொள்வதில் கவனம் மிக்கதாய் இருப்பின், இத்தகைய விளைவு திண்ணமாகத் தோன்றும்.

நாம் இப்போது பற்பல பிரதேசங்களும் தொழில்களுக்கு அளிக்கக்கூடிய நல வசதிகளின் அடிப்படையில் நிகழ்கின்ற தொழில் இட அமைவு பற்றிய ஆய்வை முன்னர்க் குறிப்பிட்ட முதலாவது முறைப்படி மேற்கொள்வோம்.

1. இயற்கை நல வசதிகள்

(Natural Advantages)

ஒரு பிரதேசம் தொழிலமைவுக்கு அளிக்கக்கூடிய வசதிகளில் முதலாவது இயற்கை நலவசதிகள் ஆகும். தொழிலுக் குகந்த இட அமைப்பும் (suitable sites) தக்க தட்பவெப்ப நிலையும் பெற்றிருப்பது இத்தகைய வசதிகளுள் அடங்கும். உதாரணமாகக் கிழக்கு ஆங்கிலியாவிலுள்ள சூரிய வெளிச்சம் நிறைந்த சமவெளிப் பிரதேசமானது ஹைலாந்துகளின் சதுப்புச் சமவெளிகளைவிட கோதுமைச் சாகுபடிக்கு மிகவும் ஏற்றவையா யிருக்கின்றன. இவ்வாறே தட்பவெப்ப நிலையைப் பொறுத்தும் வசதிகள் மாறுகின்றன. வர்ண அச்சுத் தொழில் (colour printing) வறட்சியான காற்றுள்ள இடத்திலும் பருத்தி நூற்புத் தொழில் ஈரக் காற்றுள்ள இடத்திலும்தாம் மிக எளிதாக நடைபெறக்கூடும். ஒரு பிரதேசம் விசைச் சக்தி மூலங்கள், உற்பத்தி மூலப்பண்டங்கள், சந்தைகள் முதலியவற்றை அடைதற்குப் பெற்றிருக்கும் வசதிகளும் அப்பிரதேசத்தின் இயற்கை வசதிகளைச் சார்ந்ததாகும். ஏனெனில் இவ் வசதிகள்தாம் விசைச் சக்திக்கும், போக்குவரத்துக்கும் ஆகக்கூடிய செலவுகளில் ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தின் சேமிப்பு சாத்தியத்தை நிர்ணயிப்பவையாகும்.

(அ) விசைச் சக்திச் செலவுகள்: பதினெட்டாம் நூற்றாண்டுக்கு முன்பெல்லாம் விசைச் சக்திகொண்டு இயக்கப்படும் இயந்திரம் மிக அரிதாகப் பயன்படுத்தப்பட்டது; ஆகவே ஓரிடத்தின் மலிவான விசைச் சக்திக் கிடைப்பானது அங்கு தொழிலிட அமைவுக்கு அவ்வளவு முக்கியமானதொரு காரணியாக விருக்கவில்லை. தொழிற்சாலைகளுக்கு வேண்டிய இயக்க சக்தியைப் பெறுதற்கு நீர்ச்சக்கரம் (water-wheel) பயன்படுத்த ஆரம்பிக்கப்பட்டவுடன் தொழிற்சாலைகள் - குறிப்பாக, பருத்தித் தொழிற்சாலைகள் - நல்ல இயற்கை நீரோட்டமுள்ள ஆறுகளின் கரைகளில் அமைக்கப்

பட்டன. இங்கிலாந்தில் இத்தகைய ஆறுகள் நாட்டின் மலைப் பாங்கான பகுதிகளில் தாம் (அதாவது வடக்கேயும், மேற்கேயும்) மிக நிறைந்திருந்தனவாதலால் நீர்விசையைப் பயன்படுத்தும் தொழில்கள் யாவும் அப் பகுதிகளிலேயே அமைவுபெறும் போக்குடையவையா யிருந்தன. அடுத்துத் தொழிற்சாலைகளின் மிக முக்கிய விசைச் சக்தி சாதனமாக நீராவி பயன்படுத்தப்பட ஆரம்பித்ததும், மேற்கூறிய பிரதேசங்களை நோக்கிய தொழிலமைவு இயக்கமானது மிகப்பெரும் தூண்டுதலொன்றைப் பெற்றது. இதற்குக் காரணம் நீராவியைத் தயாரிக்க அவசியமான நிலக்கரி நாட்டின் வடக்கிலும், தெற்கிலுமுள்ள பிரதேசங்களில்தான் கிடைப்பதாயிருந்தது. இவ்விடங்களை நோக்கித் துணிநெசவுத் தொழில்கள் ஏற்கனவேயே ஈர்க்கப்பட் டிருந்தமையால், இப்புதிய விசை வசதி மேலும் அவ் வியக்கத்தை வலுப்பெறச் செய்தது. இதற்குப் பதில் நிலக்கரியை நாட்டின் பழைய தொழில் மையங்களுக்கு ரயில் மூலம் கொண்டுசென்று பயன்படுத்தலாம் என்பது உண்மையே. ஆனால் இவ்வாறு நிலக்கரியைக் கடத்துவதற்கு மிக்க செலவாகும்; மேலும் நிலக்கரி சிறிதளவும் இறுதிப் பண்டத்தின் வடிவில் இடம்பெறவில்லை யாதலால், பளுவான அப் பொருளைத் தூரத்திலுள்ள தொழிற்சாலைகளுக்குக் கொண்டுசெல்லுதல் வீண்செலவு செய்வதாகும். ஆகவே, தொழிற்சாலைகளை நிலக்கரிச் சுரங்கங்களுக்கு அருகாமையிலேயே நிறுவிக் கொள்வதனால் பண்டத் தயாரிப்புச் செலவுகள் குறைவாயின. நிலக்கரியானது தொழிற்சாலைகளுக்கு வேண்டிய எரிபொருளாகவும் (fuel) உலோகத் தொழில்களில் உலோகங்களின் அழுக்கு நீக்கி சுத்த உலோகத்தைப் பிரித்தெடுக்கும் காரணியாகவும் (reducing agent) இரசாயனத் தொழில்களுக்கு ஒரு மூலப் பொருளாகவும் பயன்பட்டமையால் நிலக்கரிப் பிரதேசங்களின் ஈர்ப்பு மிகப் பிரம்மாண்டமான தாகிவிட்டது. அப் பிரதேசங்களில் பற்பல தொழில்கள் நிறைந்ததொரு தொழிற்கூட்டம் வளர்வதாயிற்று. இவை நாட்டின் எல்லா இடங்களிலிருந்தும் தொழிலாளரையும், மூலதனத்தையும் ஈர்த்துக் கொண்டன. ஆனால் இவ் வியக்கமானது இப்போது திசைமாற்றமுறும் அறிகுறிகள் தென்படுகின்றன. புதிய விசைச் சக்தி சாதனங்களின் வளர்ச்சியானது—குறிப்பாக எண்ணெயும் மின் ஆற்றலும் புதிதாக அளிக்கும் விசைச் சக்தி சாதனங்கள்—நிலக்கரியின்பேரில் தொழில்கள் கொண்டிருந்த சார்பைப் பெருமளவு குறைத்துவிட்டன. அத்துடன் இவை தொழில்களை இடம் மாறச் செய்து அவற்றைப் பெரும்பாலும் பெரும் நகர்ப்புறச் சந்தைகள் பக்கம் நகரச் செய்து வருகின்றன. உதாரணமாக, லண்டன் நகர்ப்புற அண்மைக்குத் தொழில்கள் நகர்வதைக் கூறலாம். ஆகவே, நிலக்கரிச் சுரங்கப் பிரதேசங்கள் (உதாரணமாக தெற்கு

வேல்ஸ் பிரதேசம்) தங்கள் எல்லையிலிருந்து தொழில்களை ஒவ்வொன்றாக இழந்து வருகின்றன. இவ்வாறு லண்டன் நகரைச் சுற்றிக் கடந்த முப்பது ஆண்டுகளில் புதிதாக முளைத்துள்ள தொழிற்சாலைகள் நீராவிக்குப் பதில் மின் ஆற்றலையே பயன்படுத்துகின்றன. அவை மற்ற விடங்களில் குறிப்பாக யார்க்ஷைரில் உள்ள தொழிற்சாலைகள் மின் ஆற்றலுக்குக் கொடுக்கும் விலையை விட 60 சதவீதத்திற்கு மேற்பட்டதொரு விலைகொடுத்து வாங்க வேண்டியிருக்கிறது என்பது உண்மை. ஆனால் லண்டன் நகர்ப்புறத் தொழிற்சாலைகள் விசைச் சக்திக்கும், எரிபொருளுக்கும் செலவிடும் தொகை சாதாரணமாக அவற்றின் மொத்த உற்பத்திச் செலவுகளில் 5 சதவீதத்திற்கும் குறைவானதாகவே யிருக்கிறது. ஆகவே, இக்காரணியானது தொழிலிட அமைவை நிர்ணயிக்கக் கூடியதொரு முக்கியத்துவமுடையதன்று என்பது விளங்கும்.

அடுத்து, மற்றொரு வகையிலும், தொழில்களின்பேரில் நிலக்கரி கொண்டிருந்த பிடிப்பு தளர்த்தப்பட்டது. நீராவி ஆற்றலும் நிலக்கரியும் முக்கிய செலவினங்களாகத் தொடர்ந்து இருந்துவரும் கனரகத் தொழில்களிலும்கூட, நிலக்கரியைப் பயன்படுத்தும் அளவு குறைக்கப்பட்டுவிட்டது. அனல் அடுப்புக் கலையில் விளைந்துள்ள பெரும் முன்னேற்றங்களே (உதாரணமாக எஃகு தயாரிப்பிலும், அனல்மூல மின் ஆற்றல் தயாரிப்பிலும், இவைபோன்ற பிறவற்றிலும்) இவ்வாறு நிலக்கரியின் பயனில் விளைந்த சிக்கனத்திற்குக் காரணமாகும். இதன் விளைவாகத் தொழிலிட அமர்வை நிர்ணயிப்பதில் நிலக்கரியின் ஈர்ப்புக் குறைந்து, மூலப் பொருள் கிடைப்பு, சந்தையின் அண்மை இவ்விரண்டின் ஈர்ப்பும் வலுமிக்கதாகி விட்டது. இத்தகைய ஈர்ப்பு மாற்றத்திற்கு மிகத் தெளிவான தொரு எடுத்துக் காட்டாக எஃகு தொழிலின் இடப்பெயர்ச்சியைக் கூறலாம். இத்தொழிலானது ஆதியில் பல காலமாக நிலை பெற்றிருந்த நிலக்கரிப் பிரதேசங்களை விட்டேகி இப்போது இரும்புக் கனியுள்ள பிரதேசங்களை நோக்கிப் பெயர்ந்து வருகின்றன. இரண்டாம் போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளில் தெற்கு வேல்ஸ், ஸ்காட்லாந்து, வடகிழக்குக் கடற்கரை போன்ற எஃகு தொழிலின் பழம்பெரும் இல்லங்கள் தங்கள் முக்கியத்துவத்தைத் தொடர்ந்து இழந்துவந்தன. அதேசமயத்தில் லிங்கன்ஷைரின் இரும்புக் கனிகள் எஃகு தொழிற்சாலைகளை ஸ்கன்தார்பே, கார்பி, ரெட் போர்ன் தலங்கள் புறமாகக் கவர்ந்துகொண்டன. இவ்வகையில் எஃகு தகடுகள் தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைகள் (லெசாக்ட்ஸ்) குழாய்கள் தயாரிக்கும் தொழிற்சாலைகள் (ஸ்டுவேர்ட் அண்டு லாயிட்ஸ்) எஃகு கம்பித் துண்டுகள் (ரிச்சர்டு தாமஸ்) எஃகு உருக்குகள், வார்ப்புகள் தயாரிக்கும் ஆலைகள் (பர்த் அண்டு

பிரௌன்ஸ்) மற்ற எஃகு தயாரிப்புகள் செய்யும் தொழிற்சாலைகள் யாவும் லிங்கன்-ஷைர் பிரதேசத்திலேயே இப்போது குவிந்துள்ளன. இவ்விதமான எஃகு தொழில் இடப்பெயர்ச்சிக்கு, இரும்புக் கனிகளின் அண்மையில் எஃகு ஆலைகள் அமைவதை நலமுடையதாக்கும் உற்பத்திக் காலமாற்றங்களே காரணமாயிருந்தன என்று கூறவியலாது. மற்றொரு முக்கிய காரணம் எஃகு பண்டங்களுக்கு மேலும் மேலும் விரிந்து செல்லக்கூடிய சந்தைகள் மிட்லண்ட்ஸ் பிரதேசத்திலும், தெற்குப் பிரதேசத்திலும்தான் (உதாரணமாக, மோட்டார் வண்டித் தொழில், கட்டடப் பண்டத் தொழில் முதலியவை அளித்த, பெருகிச் செல்லும் சந்தைகள்) கிடைத்தன என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். ஆனால் பழைய எஃகு தொழில் பிரதேசங்கள் பெரிதும் நம்பிவாழ்ந்த சந்தைகளோ (வெளிநாட்டுச் சந்தைகள் அல்லது கப்பல்கட்டும் தொழில்கள்) வரவரக் குன்றி வருபவையாகி விட்டன. மேலும் குறிப்பிடப்பட வேண்டியது ஒன்றுளது. எஃகு தொழில் அதன்பழைய மையத்தில் இட அமைவு பெற்றமைக்கு ஓரளவு காரணமா யிருந்தது, அவ்விடத்தில் நிலக்கரிப் படிவுகளுக்கு வெகு அண்மையிலேயே நிறைவாக இரும்புக் கனியும் கிடைத்ததாகும். ஆனால் இந்த இரும்புக்கனி இப்போது முழுதும் வெட்டப்பட்டுத் தீர்ந்துபோய் விட்டமையால் அப்பிரதேசம் எஃகு தொழிலுக்கு முன்னர் அளித்த நலவசதி இப்போது இல்லாமல் போயிற்று. எனவே, அத்தொழில் வேற்றிடம் நோக்கிச் செல்ல இதுவும் ஒரு காரணமாய் அமைந்தது. இதைப் போன்றே அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டிலும் எஃகு தொழில் இடப்பெயர்வு கொண்டது நோக்கற்பாலது. அங்கு அத்தொழில் பிட்ஸ்பர்க் பிரதேசத்தை விட்டேகி பெரும் ஏரிகள் பிரதேசத்திற்கு நகர்ந்து சென்றமைக்கும் காரணம் அதுவேயாகும். இவ்வாறு அமெரிக்க எஃகு தொழிலானது மிச்சிகன், மின்னசோட்டா இவ்விரு பிரதேசங்களிலும் கிடைக்கும் இரும்புக் கனிகளை நோக்கிக் குடிபெயரலாயிற்று. மேலும் அமெரிக்காவின் மேற்குப் புறமாக விரிவடைந்து சென்றதான எஃகு பொருள் சந்தையைப் பின் தொடர்ந்து அத்தொழில் சென்றமையும் இவ்விடப் பெயர்ச்சிக்குக் காரணமாகும்.

(ஆ) போக்குவரத்துச் செலவுகள்: எந்த ஒரு தொழிலின் இட அமைவும் அத்தொழிலுக்கிருக்கும் சந்தைகளின் அண்மை, அதற்குத் தேவைப்படும் மூலப்பொருள்களின் அண்மை இவ்விரு காரணிகளின், ஒன்றுக்கொன்று எதிரான ஈர்ப்புச் சக்தியினாலேயே பெரிதும் தீர்மானிக்கப்படுவதா யிருக்கும். இவ்விரண்டு வசதிகளின் நலங்களையும் ஒன்றுடன் ஒன்று ஒப்பிட்டு எது மிகையான நலமளிக்கக் கூடியதா யிருக்கிறதோ அதைப் பயன்படுத்தும் வகை

யிலேயே தொழில் இடஅமைவு கொள்வதா யிருக்கும். ஒரு பண் டத்தைத் தயாரிக்கையில் மூலப்பொருள் பெருமளவுக்குத் தன் பருமனை இழக்கின்ற தொழில் வகைகளில் அல்லது மூலப்பொருள் பருமன் மிக்கதாயும், ஆனால் அதிலிருந்து தயாரிக்கப்படும் இறுதிப் பண்டம் அடக்கமானதாகவும் எளிதில் கடத்தப்படக் கூடிய தாகவும் இருக்கும் தொழில் வகைகளில் உற்பத்தியானது மூலப் பொருள் விளைவிடத்திற் கருகாமையிலேயே நடத்தப்படுவதா யிருக்கும். இவ் வகையிலேயே கனிமங்கள் (ores) வெட்டி யெடுக்கப்பட்டவுடன் அவை பொடிக்கப்படுவதும், கெட்டியாக்கப் படுவதும் (concentration) சாதாரணமாகக் கனிக்குழியின் (minehead) பக்கத்திலேயே செய்யப்படுகின்றன. இத் தாதுகள் பின்னர் உலையில் காய்ச்சப்பட்டு சுத்திகரிக்கப்படுவது, வேற்றிடத் தில் செய்யப்படலாமேயொழிய வெட்டி யெடுக்கப்பட்டவுடனே கனமிக்க தாதுகளை நொறுக்கிக் கெட்டியாக்குதலை கனிக்கு அண் மையிலேயே செய்துகொள்ளுதல்தான் வழக்கம். மரத்தைக் குழம் பாக்குவதையும், திராட்சைப் பழங்களையும் ஆப்பிள் பழங்களையும் சாறுபிழிவதையும், நிலக்கரியிலிருந்து எண்ணெய் வடிப்பதையும், கனமான மூலப்பொருள் வகைகளை அவற்றின் உற்பத்தியிடத் திலேயே பருமனை அல்லது கனத்தைக் கூடிய மட்டும் குறைத்து அவற்றின் அடக்கமான பண்டத்தை மட்டும் வேற்றிடங்களுக்குக் கடத்தும் போக்குக்கு எடுத்துக்காட்டாகக் கூறலாம். இதற்கு மாருக, சில பண்டங்கள் அவற்றின் பெருஞ் சந்தைகளுக் கருகிலேயே முற்றிலும் தயாரிக்கப்படுவதையும் காணலாம். அதாவது தயாரிக்கப்படும் இறுதிப் பண்டமாவது மூலப்பொருளைக் காட்டிலும், கனக்குறைவில்லாததாயின் மேலும் இறுதிப் பண்டம் பருமன் மிக்கதாயின், அதன் தயாரிப்பு பெருஞ் சந்தைகளுக் கண்மையிலேயே நிகழ்வதா யிருக்கும். இத்தகைய பண்டங் களுக்கு உதாரணமாக, செங்கல், ரொட்டி, கண்ணுடி சீசாக்கள் தயாரிப்பைக் கூறலாம். கனமுள்ள இப்பண்டங்கள் நாட்டின் பல பாகங்களிலும் அவற்றின் முக்கிய சந்தைகளுக் கண்மையிலேயே பொதுவாகத் தயாரிக்கப் படுகின்றன.[1] தகரத் தகடு உற்பத்தித் தொழிலானது மற்றெந்தத் தொழிலைக் காட்டிலும் ஓரிடத்திலேயே மிகச் செறிந்து அமர்ந்துள்ளது; ஆனால் இத் தகரத் தகடுகளி லிருந்து தகரக் குவளைகள், டப்பாக்கள், மற்றும் குடும்பப் பாத்திரங் களைத் தயாரிக்கும் தொழிலானது மிகப் பரவலாகச் சிதறியுள்ளது. இதற்குக் காரணம் பல உருவங்கள், அளவுகள் கொண்ட தகரப்

1 ஆயினும், ரொட்டி தயாரிப்பு இப்போது மேலும்மேலும் மையத் தயாரிப்பு முறையில் செய்யப்பட்டு வருகின்றது; செங்கற்களும்கூட வடக்கில் வெகு தொலை விலுள்ள சதர்லாந்தின் லெயர்கு என்னுமிடத்திலிருந்து தெற்கேயுள்ள லண்டன் சந்தைக்குக் கடத்தப்பட்டுள்ளன.

பாத்திரங்களைக் கடத்துவதற்காகும் போக்குவரத்துச் செலவை விட, தகரத் தகடுகள் கொண்ட பெட்டிகளைக் கடத்துவதற்கு ஆகும் செலவு மிகக் குறைவாயிருப்பதாகும். இதுபோன்றே மோட்டார் வண்டியின் பாகங்களைத் தயார்செய்வது இலாபகர மானதாக இல்லாத பலநாடுகளிலும் இப்பாகங்கள் வெளிநாடுகளி லிருந்து தருவிக்கப்பட்டு, அவற்றின் கோர்ப்புத் தொழில் மட்டும் இந்நாடுகளில் செய்து கொள்ளப்படுகின்றது. இத்துறையில் இறுதிப் பண்டமான மோட்டார் வண்டியைச் சுமந்து செல்லுவதற் குப் பிடிக்கக்கூடிய போக்குவரத்துச் செலவானது, மோட்டார் வண்டிப் பாகங்களை உதிரியாகக் கடத்தும் செலவைவிட மிகையானது. ஆகையால் இறுதிப் பண்டத்தைத் தயாரிப்பதி லுள்ள முடிவு நிலைச்செயல்கள் சந்தையின் அண்மைக்கே ஈர்க்கப் பட்டுள்ளன.

ஒரு பண்டத்தை ஆக்குதற்குப் பல மூலப் பொருள்களின் சேர்க்கை தேவைப்படும்போது, இத்தொழிலின்பேரில் அம்மூலப் பொருள்களின் ஈர்ப்பானது பண்டச்சந்தையின் ஈர்ப்பைக்காட்டிலும் வலுமிக்கதாயிருக்கும்போதும் (மூலப்பொருள்கள் தங்கள் கனம் அல்லது பருமனைப் பண்டத்தயாரிப்பில் வெகுவாக இழப்பதன் காரணத்தால்), அத்தொழிலின் இறுதி இடஅமைவானது பற்பல மூலப்பொருள்களும் அத்தொழிலின் பேரில் கொண்டுள்ள ஈர்ப்பு சக்திகளின் கூட்டுவிளைவைக் காட்டுவதா யிருக்கும். இந்த இறுதி இடஅமைவானது போக்குவரத்துச் செலவை மிகக் குறைந்ததாக் கும் வகையில் தீர்மானிக்கப்படுவதாயிருக்கும்.[1] இத் தீர்மானத் தில் சம்பந்தப்பட்ட மூலப்பொருள்கள் ஒன்வொன்றின் தராதர முக்கியத்துவமும் இறுதிப் பண்டத்தின் அலகு ஒன்றினுள் அம் மூலப்பொருளின் அளவு எவ்வளவு அடங்கியிருக்கின்றது என் பதைப் பொறுத்ததாக விருக்கும்.[2] அம் மூலப் பொருளானது தயாரிப்பின்போதுபருமன் மிகவும் இழக்கக் கூடியதாயினும்,அதன் ஈர்ப்பானது மற்றைய மூலப்பொருள்களின் ஈர்ப்பைவிட இக்கார ணத்தினுல்மட்டும் மிகையாகிவிடாது. ஆயினும், இதன் காரண மாக எல்லா மூலப் பொருள்களுடைய மொத்த ஈர்ப்பானது, சந்தை யின் ஈர்ப்புக்கு எதிரே மிக்க வலுப்பெற்றுவிடும் என்பது உண்மை யாகும். இப்போது எஃகுத் தொழிலானது நிலக்கரிக் கனிகளை விட்டு இடம்பெயர்ந்துவிட்டது என்ருல் அதற்குக் காரணம் இரும் புத் தாதுவை நிலக்கரியுடன் உருக்கிப் பிரிக்கையில் நிலக்கரி தன்

1 மற்றக் காரணிகள் (உதாரணமாகத் தொழிலாளர் கூலிச் செலவுகள்) சமமாயிருப்பின் இது பொருந்தும்.

2 தவிரவும், அம்மூலப் பொருள் கடத்தப்பட வேண்டிய தூரத்தையும் பொறுத்ததாகும்.

பருமனை இழப்பது குறைந்திருக்கிறது என்பதல்ல, ஆனால் ஒரு டன் இரும்புத் தாதுவை உருக்கத் தேவைப்படும் நிலக்கரியின் அளவு இப்போது (தொழில் நுண்முறை முன்னேற்றத்தால்) குறைவாகி யுள்ளது என்பதேயாகும்.

பண்டத்தைத் தயாரிப்பதில் பயன்படுத்தப்படும் மூலப்பொருள் கள் எல்லாவிடங்களிலும் கிடைக்கின்ற சில பொருள்களாகவே இருக்குமாயின் (உதாரணமாக நீர், மணல், களிமண் முதலியன) தொழிலானது சந்தையின் அண்மைக்கே ஈர்க்கப்படுவதாயிருக்கும். ஏனெனில் இறுதிப் பண்டத்தைத் தயாரிக்க இம் மூலப் பொருள் களை மற்றவிடங்களில் கூட்டுவதைவிட, விற்பனை செய்தற்குரிய இடத்திலேயே அவற்றைச் சேர்ப்பதன்மூலம் அவற்றைக் கடத்து வதற்காகும் செலவு மிச்சமாகும். இவ்வகையானதொரு போக்கின் உதாரணத்திற்கு மது வடித்தல், கல் அறுத்தல், எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக காற்றூட்டப்பெற்ற குடிநீர் வகையைக் (aerated waters) கூறலாம்.

ஒரு தொழிலின் பண்டத்துக்குப் பல சந்தைகள் இருக்கும் போதும் மேற்கூறியதுபோலவே அத் தொழிலின் இடஅமைவானது எதிரெதிராய் இழுக்கும் பல சக்திகளின் சமரச நிலையைக் குறிப்ப தாகவே யிருக்கும். லண்டன் போன்றதொரு பெருஞ்சந்தை சராசரி சதுரமைல் பரப்பு ஒன்றுக்கு அது கொண்டுள்ள மிகப் பெரும் செலவு ஆற்றலின் (உயர்வான 'சந்தை அடர்த்தி') காரணமாக, மற்ற எந்த ஒரு நாட்டுப்புறச் சந்தை நகரத்தையோ, நாட்டுப்புற வட்டாரத்தையோவிட மிகையான வலுவுடன் தொழி லிட அமைவைத் தன்பக்கம் இழுப்பதா யிருக்கும். இத்தகைய ஈர்ப் புக்கு இரு காரணங்கள் இருக்கும். முதலாவது காரணம், பெரிய தொரு சந்தையின் அண்மையில் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்தலா னது, அவ் வுள்ளூர் சந்தையிலேயே விற்கப்படுவதான பண்டத் தொகையின்பேரில் போக்குவரத்துச் செலவை மிச்சப்படுத்துகிறது; உற்பத்தி மொத்தத்தில் இதுவே பெரும் பகுதியா யிருக்குமாதலால் இவ்வாறு மிச்சமாகும் செலவு பெருந்தொகைச் சேமிப்பா யிருக்கும். இரண்டாவது காரணம் சந்தையின் அடர்த்தி மிக உயர்வாயிருக்கு மாயின் குறைந்த செலவுடைய பேரளவு உற்பத்தி செய்வதானது மிக எளிதாகிவிடும். லண்டன், தென்கிழக்குப் பிரதேசம் இவற் றின் தொழில் ஈர்ப்பானது வரவர வளர்ந்து வந்திருக்கிறது என்று முன்னமேயே பார்த்தோம். நிலக்கரியைக் காட்டிலும் அதிகப் பரவலாகக் கிடைக்கின்ற புதியவகை இயக்க சக்திகளின் (new forms of power) வருகையாலும், ஓரிடத்தில்மட்டும் கிடைக்கின்ற மூலப்பொருள்களையே பெரிதும் நம்பியிருக்காத புதுவகைப் பண்டங்

களின் தோற்றமும்தாம் இதற்குக் காரணம் என்றும் முன்னரே கவனித்தோம். அத்துடன் சேர்த்துக் கொள்ளவேண்டிய மற்றொரு காரணத்தையும் இங்குக் கூறவேண்டும். அதாவது பேரளவு உற்பத்தியின் வளரும் முக்கியத்துவமும், போக்குவரத்து வசதிகளின் முன்னேற்றமும், அவற்றின் சுமைகூலிக் குறைவும் தொழிலை அதன் முக்கிய சந்தைக்கண்மையில் அதுவும் சிறப்பாக லண்டனுக்கு அண்மையில் குவிவதற்குத் தூண்டுவதாயின. பரவலாகத் தூரத்திலுள்ள சந்தைகளுக்கெல்லாம் ஒரு மைய இடத்தில் பண்டத்தைத் தயாரிப்பதன்மூலம் அதைக் குறைந்த செலவில் அளிக்கக் கூடும்.

2. செயற்கையில் பெறும் நலங்கள்
(Acquired Advantages)

ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலுக்கு ஒரு பிரதேசம் பெற்றிருக்கும் இயற்கை நலங்களை வலுவாக்கும்வகையில் பொதுவாகவே அங்குப் பல செயற்கை நலங்களும் உருப்பெறுதல் வழக்கம். அவற்றை இங்குக் கூறுவோம். இவ்வகையில் போக்குவரத்து வசதிகள் புதிதாகத் தோற்றுவிக்கப்படும் அல்லது அபிவிருத்தி செய்யப்படும். சாலைகளும், ரயில்பாதைகளும், கப்பல் துறைகளும், துறைமுகங்களும் அமைக்கப்படலாம். வணிகத்துக்குத் தேவையான பணி வசதிகள் பலவும்—பாங்கு வசதிகள், கிடங்கு வசதி, கணக்கு வைத்தலுக்கு உதவும் பணிகள் இன்னும் இவைபோன்ற பிறவும்—அங்குத் தோன்றும். வரவர தொழிலாளர்களும் அத் தொழிலின் துறை நுணுக்கங்களில் பழக்கம் பெற்றுவிடுவதால், வேலைத் திறனில் உயரியதொரு தரத்தை அவர்கள் அடைந்துவிடுகின்றனர். தொழில் தயாரிப்பு நடத்துவோரும் தங்களுக்குப் பொதுவாக எழும் சிக்கல்களைத் தங்களுக்குள் விவாதிக்கக்கூடும். இதன் வாயிலாகவும், அல்லது தொழில்துறை, தனிக்கலைத்துறை சஞ்சிகைகளின் தோற்றத்தின் வாயிலாகவும், முன்னேற்றங்களும் புத்தமைப்புகளும் தூண்டப்பெறுகின்றன. தவிரவும், அப் பிரதேசம் அத் தொழிலில் பெறக்கூடிய மதிப்பும், பேரும் வாடிக்கைக்காரர்களின் தொடர்ந்த ஆதரவை உறுதிப்படுத்தும். அங்கு தயாரித்த பண்டத்திற்கு அல்லது தயாரிப்புக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்களுக்கு ஒழுங்கான அமைப்புடைய சந்தையும், (organised market) தோன்றுகின்றது. மேலும், இத் தொழிலுக்கு வேண்டிய துணைக் கருவிகளையும் இயந்திர பாகங்களையும் செய்தளிக்கின்ற அல்லது இத் தொழிலின் துணை விளைவுப் பொருள்களைப் (by-products) பயன்படுத்தக்கூடிய உபதொழில்கள் பலவும் அவ்வட்டத்திற்கண்மையில் முளைக்கின்றன.

அ. செங்குத்துச் சிதறல் (Vertical disintegration) : இந்நிலையைத் தொழில் அடைந்தவுடன் தனித் தொழில் தேர்ச்சி முறையின் வகையில் ஒரு மாற்றம் ஏற்படுவதா யிருக்கும். அதாவது தொழில் உறுதியானதோர் அடிப்படையைப் பெற்று அதன் அளவு விரிவடையும்போது பண்ட உற்பத்தியின் தயாரிப்புப் படிகள் பெரும்பாலும் 'சிதறலுற'த் (disintegrate) தொடங்கும். இப்படிப் பிரிந்து உதிரும் தயாரிப்பின் தனிப்படிகளைத் தனித்துறை நிறுவனம் ஒன்றோ(firm) அல்லது தனித்தயாரிப்புத்தொழிலொன்றோ(industry) தான் எடுத்துக்கொள்ளும். இவ்வகையில் இயந்திரங்கள், மூலப் பொருள்களின் அளிப்பு, துணை விளைவுப் பொருள்களின் பயன்பாடு, போக்குவரவு, விற்பனைத் துறைகளின் ஏற்பாட்டமைப்பு போன்றவைகளைத் தனித்துறைத் தொழில் நிறுவனங்கள் மேற்கொள்ளக் கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, இன்று பருத்திப் பண்டத் தொழில் நிறுவனங்கள் தங்களுக்குத் தேவையான இயந்திரங்களைத் தாங்களே செய்துகொள்வதற்குப் பதில் அவற்றின் தயாரிப்பில் தனித் தேர்ச்சியுடைய பொறியமைப்பியல் நிறுவனங்களிடமிருந்தே வாங்கிக் கொள்கின்றன. இதுபோன்றே மோட்டார்வண்டி தயாரிப்பாளர்களும் ரேடியேட்டர்கள், கார்புரேட்டர்கள், மின்சக்திக் கருவிகள், அடித்தளக் கோப்புச் சட்டங்கள் (chassis-frames) மற்றும் பல பாகங்களை அவற்றைப் பெருவாரியாகக் குறைந்த செலவில் மொத்த உற்பத்தி செய்து பற்பல மோட்டார் வண்டி தயாரிப்பாளர்களுக்கும், அவற்றை வழங்கக்கூடிய தனித் தேர்ச்சி நிறுவனங்களிடமிருந்தே வாங்குகின்றனர். அவ்வாறே கப்பல் கட்டும் நிறுவனங்களும், பல தொழில்களின் பண்டங்களை வாங்கிச் சேர்த்துக் கப்பல்களை உருவாக்குகின்றன. இதுபோலவே தான் கட்டடம் கட்டும் தொழிலுங்கூட நிகழ்கின்றது. பெருமளவினதான கட்டட அமைப்புத் திட்டங்களில் இவ்வாறே எஃகு தளவாடத் தயாரிப்பு கல் கட்டட அமைப்பு, நீர்க்குழாய் அமைப்பு, காற்று வெப்பக் கட்டுப்பாட்டு ஏற்பாடு (air-conditioning) தட்டுமுட்டுப் பொருள் வழங்கல், இன்னோரன்னவற்றை இவற்றின் தனித் தயாரிப்பில் சிறப்பு ஈடுபாடுடைய நிறுவனங்களிட மிருந்தே தருவித்தல் வழக்கமாகும்.

ஆ. பக்கவாட்டுச் சிதறல் (Lateral disintegration): ஓரிடத்தில் செறிவற்ற தொழிலில்தனித்தனிப்பண்டத்தயாரிப்பு அடிப்படையில் உற்பத்தியானது பக்கவாட்டுச் சிதறல் பெறுவதும் (disintegration by product) அடிக்கடி காணப்படுவதாகும். அதாவது, ஒன்றுக்கொன்று அண்மையிலுள்ள நகரங்கள் (அல்லது நிறுவனங்கள்) வெவ்வேறு சந்தைகளுக்குத் தயாரிப்பதில் சிறப்பாக ஈடுபடலாம், அல்லது ஒரேவகையான மூலப் பொருள்களை இவை

வேறுபட்ட பண்டங்களைத் தயாரிக்கப் பயன் படுத்துபவை யாக இருக்கலாம். உதாரணமாக, யார்க்ஷைரின் மேற்கு ரைடிங் பிரதேசத்திலுள்ள பல்வேறு நகர்களும், பொதுவாக ஒரேவகை மூலப் பொருளையே பயன்படுத்தி உற்பத்தி செய் கின்றன. ஆனால், அவை ஒவ்வொன்றும் சிறிது சிறிது வேறுபடும் பண்டங்களைத் தயாரிப்பதில் சிறப்பு ஈடுபாடு கொண்டுள்ளன. இவ்வகையில் அங்குள்ள பிராட்போர்டு நகரம் முறுக்கிய கம்பளி நூலான துணிகளைத் (worsteds) தயாரிப்பதிலும், டியூஸ்பெரி நக ரம் கனத்த கம்பளித் துணி செய்வதிலும், ஹட்டார்ஸ் பீல்டு நகர் மென்மையான கம்பளித் துணி செய்வதிலும், கால்னே சமவெளி யானது டுவீட் என்னும் (tweeds) கம்பளித் துணிகளைத் தயாரிப் பதிலும் முறையே தனித் தேர்ச்சியாக ஈடுபட்டுள்ளன. லங்கா ஷைரில் செறிந்து நிற்கும் பருத்தித் துணித் தொழிலானது இன்னும் மிகையாகத் தனித்துறைத் தேர்ச்சி கொண்டதாகும். அதன் தெற்குப் பகுதி நூல் நூற்பில் முழுக் கவனம் செலுத்துகின்றது. வடக்கும் கிழக்கும் துணி நெசவில் சிறப்பு ஈடுபாடுடையன; அதே சமயத்தில் இப் பகுதிகளினுள் காணப்படும் நகரங்கள் ஒவ்வொன் றும் நூற்கும் நூல் ரகங்களிலோ நெசவு செய்யும் துணிவகை களிலோ குறுகிய எல்லை ஒன்றை வகுத்துக் கொண்டு அதில்மட்டும் சிறப்பாக ஈடுபடுகின்றன.

நாம் மேலே விவரித்த தொழில் சிதறலுக்கும் (industrial dis-integration)குறிப்பிட்ட ஒரு பிரதேசத்தில் தொழில் செறிவுறுதற்கும் இடையே அடிப்படையில் தொடர்பு ஏதுமில்லை. முந்தியதில் நாம் காண்பது தனி நிறுவனங்களும் தொழில்களும் மேலும் மேலும் குறுகிய முறையில் தனித்துறை ஈடுபாடு மேற்கொள்வதாகும். இரண்டாவது, பிரதேசப் பகுதிகள் தங்களுக்கென தனித்துறை களைத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொண்டு அவற்றில் ஆழ்ந்த சிறப்பு ஈடு பாட்டை மேற்கொள்வதைக் குறிக்கின்றது. ஆனால், உலகில் நடைமுறையில் பார்த்தால் இவ்விருவகைத் தனித்தொழில் ஈடு பாடுகளும் சேர்ந்தே காணப்படுவது வழக்கம். இதற்கு ஒரு முக் கிய காரணத்தை உணர்தல் எளிது. ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலில் ஈடுபடும் நிறுவனங்கள் ஒரே வட்டாரத்திற்குள் செறிந்து அமைவு பெருது ஒன்றிலிருந்து ஒன்று தூரமாகப் பிரிவுபட்டு இருக்கும் வரைக்கும், அவை தங்களுக்குத் தேவைப்படும் பலவற்றைத் தாங்களே திறக்குறைவான முறையில் செய்துகொள்ளவேண்டிய கட்டாய மேற்படும். செறிந்துள்ள தொழிலின் நிறுவனங்களுக்குத் தனித் திறமைகொண்ட சிறப்புப் பணி வழங்குவோர் அளிக்கக் கூடிய சேவைகளை, தூரமாகச் சிதறியுள்ள தொழில் நிறுவனங்கள் பெறவியலாது என்பது தெளிவு. இவ்வாறு பார்த்தால் தொழிலுற்

பத்திச் சிதறலுக்கு (disintegration) ஒரு காரணம் (இதுதான் ஒரே காரணம் என்பதல்ல) நிச்சயமாக தொழிற்செறிவு (localisation) தான் என்று கூறலாம். ஒரே வகையான தொழில் நிறுவனங்கள் மிகையான ஓரிடத்தில் அமைவுபெற்ருல், அவை ஒவ்வொன்றும் மேலும் மேலும் மிகையாகத் தனித்துறைத் தேர்ச்சியில் ஈடுபடவும், இவ்வகையில் இந்நிறுவனங்கள் ஒன்றிலிருந்து மற்ருென்று மேலும் மேலும் வேறுபாடு அடையவும் ஆரம்பிக்கும்.[1]

மேற்கூறிய செயற்கை நலங்கள் ஒரு தொழிலின்பேரில் ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசம் கொண்டுள்ள ஈர்ப்பை வலுப்படுத்துவதோடு கூட, அப் பிரதேசம் ஏற்கெனவே அத்தொழிலுக்கு அளித்துவந்த இயற்கை நலங்கள் இல்லாதொழிந்த பின்னும்கூட அத் தொழிலே அப் பிரதேசத்திலேயே தொடர்ந்து இருக்கச் செய்யவும் துணை புரிகின்றன என்று குறிப்பிடவேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக, பாத அணியின் கயிறு செய்தலானது (lace-making) நாட்டிங் ஹாமிலும், பூட் செய்வது (boot-making) லெய்செஸ்டரிலும் செய்யப்படுதற்குத் தெளிவான காரணமெதையும் இன்று காண வியலாது. காரணம் கூறுவதாயின், இவ்விரு நகரங்களும் தங்கள் முக்கியத் தொழில்களுள் நீடித்த அனுபவம் பெற்றுவிட்டமையால் அவற்றைத் தொடர்ந்து நடத்துகின்றன என்றுதான் கூறவேண்டும். இது போன்றே ஒன்றுடன் ஒன்று நெருங்கிய தொடர்புடைய தொழில்கள் கூட்டம் ஒன்றைப் பிரித்து அகற்றுவது இன்னும் அதிக கடினமானதாகும். எப்படியெனில், இத்தகைய தொழில் கூட்டத்தில் ஒரு தொழில் மட்டும் பிரிந்துபோய் வேறிடத்தில் மறுபடியும் இலாபகரமாக ஆரம்பிக்கப்படக்கூடு மெனினும், அது தன்னைச் சுற்றியுள்ள தொழில்களுடன் பெற்றுள்ள நெருங்கிய இணைவைத் தெறித்து வேறிடத்திற்குப் பெயர்ந்துகொள்வது மிக்க செலவுபிடிக்கக் கூடியதா யிருக்கும். ஆகவே, தொழில்களின் இடச்செறிவு மாற்றங்கள், பொதுவாக, தாங்கள் ஏற்கெனவே அமர்ந்துள்ள இடத்தைவிட்டுத் தொழில்கள் வேண்டுமென்று வேற்றிடத்திற்குப் பெயர்ந்துகொள்வதால் அவ்வளவாக ஏற்படுவதன்று. இம் மாற்றங்கள் பெரும்பாலும், பழைய பிரதேசத்தி லுள்ள தொழில் நிறுவனங்கள் நலிவுற்று புதியதொரு பிரதேசத்தில் இத்தகைய தொழில் நிறுவனங்கள் தோன்றுவதாலேயே நிகழ்வனவாகும்.

[1] தொழிலுக்குள் ஏற்படும் மாற்றம் (industrial change) தனி நிறுவனங்களின் இணைப்பை நோக்கி நிகழ்வதாயிருக்குமேயன்றி, தொழிலுற்பத்திச் சிதறலை ஏற்படுத்துவதாக இருக்காது. தொழில் இணைப்பின் பல்வேறு வகைகளைப் பற்றிய விவாதத்துக்கு, பின்வரும் பாகம் II—அதிகாரம் 11ஐப் பார்க்கவும்.

3. தராதர நலங்கள்
(Comparative Advantages)

ஓரிடம் மற்றவிடங்களைக் காட்டிலும் ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலுக்கு உயர்வான இயற்கை நலங்கள் அல்லது செயற்கை நலங்களைத் தெளிவாகப் பெற்றுள்ளமையாலேயே மட்டும் அவ்விடம் அத்தொழிலைத் தன்னிடம் ஈர்த்துக் கொண்டுவிடும் என்று கூற வியலாது. ஏனெனில், இத் தொழிலைக் காட்டிலும் வேறு பல தொழில்களுக்கு அவ்விடம் இன்னும் உயர்வான நலன்களை அளிப்பதா யிருக்கக்கூடும். இத்தகையதொரு தராதர உயர்நலத்தைப் (comparative advantage) பெறக்கூடிய தொழில்கள் அவ்விடம் அல்லது பிரதேசத்தில் கிடைப்பதாய் அளவுகடந்த வள வசதிகளை அடைந்துகொள்வதற்கு வெற்றிகரமாகப் போட்டியிடுவது இயலும். ஆயினும், அப் பிரதேசம் பல்வகை நலங்களைக் கொண்டதா யிருப்பின், காலம் செல்லச்செல்ல, பல வள சாதனங்களும்—தொழிலாளரும்கூட - வேற்றிடங்களிலிருந்து அவ்விடத்திற்குள் நுழைவதா யிருக்கும். இதனால், அப் பிரதேசம் செழித்து வளர்ச்சியடைய அடைய இன்னும் பரந்த வகைத் தொழில்கள் பல அங்கு அமைவுபெறலாம். ஆனல், எந்த ஒரு சமயத்திலும் ஒரு தொழில் ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தில் இடஅமைவுபெற்றுக் கொள்ளும் அளவானது அப் பிரதேசத்திற்குள் கிடைக்கும் தொழிலாளர், நிலம், மூலதனம் முதலியவற்றை அடைவதில் நிகழும் போட்டியின் அளவைப் பொறுத்ததாகவே இருக்கும். ஆகவே, ஓரிடத்தில் உற்பத்தி வளசாதனங்களைப் பெறுதற்கு மற்றப்பல தொழில்களின் போட்டி, இத்தொழில் தனக்கு வேண்டிய அளவில் இவ்வளசாதனங்களைப் பெற்றுக்கொள்வதைத் தடைப்படுத்தாதாயின் இத்தொழில் அவ்விடத்தில் மிகவிரைவாய் இடஅமைவு பெற்றுக்கொள்ளும்.

ஒரு பிரதேசத்திற்குள் இடம்பெறுதற்கு ஒரு தொழிலுக்கும் மற்றென்றுக்குமிடையே நிகழும் போட்டியைப் போன்றே சிறு வட்டாரங்களிலும் கூட இத்தகைய போட்டி நிகழ்வதைக் காணலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஒவ்வொரு நகரத்துக்குள்ளேயும் தொழில் மனை இடங்களுக்குப் போட்டி நிகழ்கின்றது. சிற்சில தொழில்கள் தங்கள் தொழிலாளர்களுக்கு அருகில், அல்லது கப்பல் துறைகளுக்கும், கிடங்கு வசதிகளுக்கும், ரயில் நிலையங்களுக்கும் அண்மையில் இடஅமைவு கொள்வதற்காக மனைகளுக்கு உயர்வான வாடகை கொடுக்கத் தயாராயிருக்கும். மனை நிலத்தைச் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்துவது என்பது எளிதில் ஒவ்வாததும் தங்கள் தொழில் விரிவுக்கு நிறைய மனை வேண்டுவதுமான வேறு

பல தொழில்கள், குறைவான வாடகைக்கு மனைகள் கிடைக்கின்ற நகர வெளிப்புறத்திற்கு நகர்ந்துகொள்ளத் தீர்மானிக்கலாம். முதலாவது வகைக்கு உதாரணமாக ஆடை தயாரிப்புத்தொழிலை யும், மாவரைக்கும் தொழிலையும் கூறலாம்; இரண்டாவது வகைத் தொழில்களுக்கு மோட்டார் வண்டித் தயாரிப்பையும், வான்தந்திக் கருவி (wireless) தயாரிப்பையும் உதாரணங்களாகக் குறிப்பிடலாம். ஒரு பிரதேசத்திலுள்ள தொழில்கள் அமைவுகொள்ளும் தோராய பாணியானது, ஒவ்வொரு தொழிலும் மற்றவற்றிற்கு இடம் விட்டு விலகவிலக சதா மாறிக்கொண்டே யிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு தொழில் நிறுவனம் இருக்கும் மனை ஒன்றின் நிலவாடகை தன் சக்திக்கு மேலாக உயர்ந்து விட்டதன் காரணமாக அதைக் காலி செய்துவிடக் கூடும். ஆனால், அதே சமயத்தில் மற்றொரு நிறு வனமானது தன் தொழிலிடத்தை விரிவுபடுத்தவும், மையமான இடஅமைப்பைப் பெற்றுக்கொள்ளவும் வேண்டி அதே மனையை இவ்வுயர் வாடகைக்கு எடுத்துக்கொள்வதா யிருக்கும். இவ்வகை யில் பார்த்தால், வணிகத்தின் வளர்ச்சியானது தொழில்களை நகரத்தின் உட்புறங்களிலிருந்து வெளியே தள்ளிச் செல்கின்றது. அதாவது தொழில்களை மையம் விட்டோடிச் செல்லக் கட்டாயப் படுத்தும் சக்தி ஒன்று (centrifugal pressure) தொடர்ந்து இயங்கி வருகின்றது எனலாம். விடுதிகளும், அலுவலகங்களும், கிடங்கு களும் கடைகளும், நகரத்தின் வெளிப்புறமாக நகரநகர, நகர மையத்தில் அமைந்திருக்கும் பழைய தொழிற்சாலைகளும் வேற்றி டங்களுக்கு நகருமாறு கட்டாயப்படுத்தப்படுகின்றன. அதேபோல நகரத்தின் எல்லைப்புறங்களில் ஏற்கெனவே அமைவுபெற்றுள்ள தொழிற்சாலைகள் பின்னர் இந்நகர்ப்புறங்களில் குடியிருப்புக்கான கட்டடங்கள் நெருக்கமாக ஆக, தாங்கள் மேலும் வெளிப்புறமாக நகர்வு கொள்ளவேண்டி யிருக்கும்.

4. திரள் நலங்கள்

(Cumulative Advantages)

பெரும் தொழிலிட அமைவு மாற்றம் ஒன்று ஏற்பட்டு, தொழி லானது வேற்றிடம் நோக்கி நகர ஆரம்பித்துவிட்டால், பின்னர் அதைத் தொடர்ந்து நிகழும், தொழிலாளரின் ஒத்தபோக்கு இடப் பெயர்ச்சிகள் தொழிலின் நகர்ச்சிக்கு மேலும், இயக்கவிசை அளிப் பதாக இருக்குமென்று . குறிப்பிடவேண்டும். இத்தகையதொரு போக்கின்போது ஒவ்வொரு பிரதேசத்திற்குள்ளேயும் உள்ள தொழில்களில் மாற்றம் நிகழ்வது மட்டுமன்றி, பல பிரதேசங்கள் ஒன்றாக முழுமையும் விரிவடைவதும், பல பிரதேசங்கள் ஒன்றாக சுருக்கமடைவதும் நிகழக் காணலாம். அதாவது விரிவடை

யும், பிரதேசங்களிலுள்ள தொழில்களுக்கு அதிகம் அதிகமாகத் தொழிலாளர்கள் கிடைக்குமாறும், சுருக்கமடையும் பிரதேசங்களி லுள்ள தொழில்களிலிருந்து தொழிலாளர் வெளியேறுமாறும் தொழிலாளர் பெயர்ச்சிகள் நிகழும் என்பதாகும். இத்தகையதோர் உற்பத்தி வளசாதன இயக்கமானது விரிவடைந்துவரும் பிரதேசங்களுக்கு திரள் நலங்களை (cumulative advantages) அளிப்பதாக இருக்கும். எவ்வாறெனில், இது அப் பிரதேசங்களில் இடஅமைவு பெற்றுக்கொள்ள முயலும் நிறுவனங்களின் செலவினங்கள் சிலவற்றைக் குறைவாக்குவதுடன், அங்குக் குடியேறும் தொழிலாளர் தங்கள் கூலி வருமானங்களைச் செலவழிக்கத் தொடங்குவதனுல் கிடைக்கும் ஒரு புதிய உள்ளூர்ச் சந்தையையும் அத் தொழில்களுக்கு அளிப்பதா யிருக்கும். அதே சமயத்தில் மற்றெரு புறத்தில் தொழில் சுருக்கமடையும் பிரதேசங்கள் திரள் கேட்டுக்கு (cumulative disadvantage) உட்படுவதாயிருக்கும். எப்படியெனில், அங்கிருந்து வெளியேறும் ஒவ்வோர் ஆளுடன் வாடிக்கைக்காரர்களின் எண்ணிக்கையில் ஒருவர் குறைவதாயிருக்கும்; ஒரு வாடிக்கைக்காரரின் இழப்பானது மற்றெரு தொழிலாளருக்கு வேலையின்றிச் செய்து அவனைக் குடிபெயரச் செய்வதாயிருக்கும். இவ்வாறு அப்போக்கு மேலும்மேலும் வளர்ந்து செல்வதா யிருக்கும்.

தொழிற்செறிவின் அளவு (The degree of localisation) :

இத்தகைய நலங்கள் எவ்வளவுக்கெவ்வளவு ஒரு தொழிலுக்கு குறிப்பிட்ட ஒரு சில பிரதேங்களில் மட்டும் கிடைப்பதாயிருக்கின்றனவோ, அவ்வளவுக்கவ்வளவு மிகையாக அத்தொழில் இடச்செறிவு பெற்று விளங்கும். இவ்வகையில் அமையும் இடச்செறிவின் உச்சமாக ஜில்சோனைட் கனிப்பொருளை வெட்டியெடுக்கும் தொழிலை (உடா என்னும் ஓர் இடத்தில் மட்டுமே இத் தொழில் நிகழ்கின்றது) அல்லது நிக்கல் வெட்டியெடுப்பதைக் (இப் பொருள் அநேகமாக ஒரே இடத்திலிருந்து, ஒண்டாரியோவி லுள்ள சுட்பரி என்னு மிடத்திலிருந்து மட்டுமே கிடைப்பதாகும்) கூறலாம். இந் நிலைக்கு நேர்மாருக, இடச்செறிவு மிகக் குறைந்த தொழில் வகைக்கு உதாரணமாக, பல்வகைப் பணிகளையும் (services of all kinds) கூறலாம். இப் பணி வகைகள் (கடைக்காரர்கள், காவல்காரர்கள், தபால்காரர்கள், வழக்குரைஞர்கள், பஸ் ஓட்டிகள், இன்னேரன்னவர் அளிக்கும் பணிகள்) எல்லாவிடங்களிலும் தேவைப்படுகின்றன ஆதலாலும் மேலும், இப் பணிகளைச் சேகரித்து வைப்பது முற்றிலும் இயலாததாலும், இவற்றின் உற்பத்தியும் அளிப்பும் அந்தந்த இடங்களில் நாடு முழுதும் பரவலாகத் தான் நிகழ வேண்டியிருக்கும்.

தொழில் பல்வகைப்படும் அளவு (The degree of diversification):

ஒரு பிரதேசத்தில் ஒரு தொழிலுக்கோ அல்லது குறிப்பிட்ட ஒருசில தொழில்களுக்கோ கிடைக்கக்கூடிய நலங்கள் அங்கு மற்ற தொழில்களுக்கெல்லாம் கிடைக்கும் நலங்களைக் காட்டிலும் எவ்வளவுக்கெவ்வளவு தலை சிறந்தனவாய் இருக்கின்றனவோ அவ்வளவுக்கவ்வளவு அப் பிரதேசத்தில் இடம்பெறும் தொழில் வகை குறுகியதாய் இருக்கும். இதையே வேறு வகையில் கூறுவதானால் எங்கெங்கு மூலப்பொருள்கள் அல்லது திறங்கள், அனுபவம் போன்ற கிடைக்கின்ற வளசாதனங்கள் பலவகைப்பட்டதாயிருக்கின்றனவோ அல்லது பலவகைப்பட்ட தேவைகளுக்கும் விரிவானதொரு சந்தைக்கும் பண்டத்தை வழங்கக்கூடுமோ அங்கெல்லாம் தொழிலானது மிக்க பல்வேறு வகைப்பட்டதாய் இருக்கும்; மாறாக ஒருசில வகை வளச் சாதனங்களே கிடைப்பதாயிருக்கும்போதும், பண்ட வகைக்கிருக்கும் தேவைகளும் ஒரே தரப்பட்டவையாகவும், குறுகியவையாகவும் இருக்கும்போது தொழிலானது மிக்க தனிப்பட்ட வகையினதாக (highly specialised) இருக்கும் என்று கூறலாம். எடுத்துக்காட்டாக சில்லியையும் (chile) அமெரிக்க பிரெய்ரிகளையும் (American prairies) கூறலாம். சில்லியானது அது தற்போது ஈடுபட்டுள்ள குவனோ (guano) தொழிலிலிருந்து வேறுவகை உற்பத்திகளுக்கு மாறுவது எளிதில் சாத்திய மாகாது; அதுபோலவே அமெரிக்கப் பிரெய்ரிகளுக்கும் கோதுமை விளைச்சலைக் கைவிட்டு வேறு செய்யக் கூடியது ஒன்றுமில்லை என்றே கூறலாம். ஆனால், பிரிட்டனில் தொழிலானது வியத்தகு முறையில் பல்வகைப்பட்டதா யிருக்கின்றது. இதற்கு ஓரளவு காரணம் அது பெற்றிருக்கும் பலவகை வளங்களாகும் எனினும் (அதன் நிலக்கரி, இரும்பு, நிறைந்த மூலதனம், நீண்ட தொழில் அனுபவம், மிகுதியான தொழில்திறம்) மற்றொரு காரணமும் இதற்குத் துணையாயமைந்தது எனவேண்டும். அதாவது பிரிட்டனுடைய பண்டத் தயாரிப்புத் தலங்கள் அந்நாட்டின் பெரும் துறைமுகங்களிலிருந்து அண்மையிலிருப்பதால், மற்ற நாட்டுக் கடற்கரைப் பகுதிகளிளெல்லாம் கிடைக்கக்கூடிய மூலப்பொருள்களையும், சந்தைகளையும் அவை எளிதில் அடைவது சாத்தியமாகும் என்பதாகும்.

தாழ்வுற்ற பிரதேசங்கள் (Depressed areas) :

ஒரு பிரதேசம் ஈடுபடும் தொழில்களின் வகை, குறுகியதாயிருப்பின் மிகக் குறுகிய தனித்துறை ஈடுபாட்டின் கேடுகளுக்கெல்லாம் அது உள்ளாகக் கூடும் இடர் ஏற்படலாம். அப் பிரதேசத்தின் முக்கியத் தொழில் தாழ்வுறுமேயாயின் இத் தாழ்வு அங்கு

இடத்தேவைகளை நிறைவு செய்வதற்கு இயங்கும் தொழில்களுக்கெல்லாம் பரவி விடுவதாயிருக்கும். அதேசமயம் அங்குள்ள மக்கள் தங்களைக் காப்பாற்றிக்கொள்ளுமாறு, துணை செய்யக் கூடிய வேறு முக்கியத் தொழில் ஒன்றும் இல்லா திருக்கலாம். புதிய தொழில்களை அமைப்பதென்பது ஏற்கனவே இருக்கின்ற பழைய தொழில்களை வளர்த்துக்கொள்வதைவிட மிக்க கடினமாயிருக்குமாதலால் அத்தகைய புதிய தொழிலுக்கு மாறிக் கொள்வதன் சங்கடங்கள் இச் சூழ்நிலையில் பெருமளவு அதிகரித்துவிடும். இவ்வாறு அப் பிரதேசத்தின் முக்கியத் தொழிலில் தொடர்ந்து தாழ்வுதிசை நீடித்திருப்பின் அது ஒரு நீண்டகால வேலையின்மைப் பிரச்சினையை அங்குத் தோற்றுவிக்கும். அதுவும், இல்வேலையின்மை வயதாகிய தொழிலாளரையே மிகையாக பாதிக்கும். காரணம், இவ் வயதானவர் புதியதொரு தொழிற்கலையைக் கற்றுக்கொள்ளவோ அல்லது வேலைதேடித் தூரமான இடங்களுக்குக் குடி பெயரவோ இயலாது. இளைஞரான தொழிலாளர்கள் மற்ற பிரதேசங்களுக்குச் சென்று வேலைபெறலாம், ஆனால் இவர்களின் பெயர்ச்சியானது அங்குத் தொழிலின் சீர்நிலையை முன்னைவிடக் கேடுறச் செய்யும். மேலும், அங்குள்ள மக்கள் கூட்டத்தின் சமூக வாழ்வும், அதன் இயற்கையான தலைவர்களாகக் கூடியவர் பலரின் இழப்பாலும் மக்களில் ஒருபெரும் விகிதத்தினரின் நீடித்த வேலையின்மையாலும் அல்லலுறும். ஆகவே, வெளியிலிருந்து ஊக்க மூட்டப்பட்டாலன்றி அச்சமூகம் முழுதும் வலுவிழந்துபோய் நற்காலம் வரும்வரை உணர்வின்றி வெறுமனே காத்திருக்க நேரிடும். சுருங்கக் கூறின் தாழ்வுற்ற பிரதேசங்களின் பிரச்சினை தலைதூக்கும். அதாவது நாட்டின் பலபாகங்களிலும் ஆங்காங்கே தொடர்ந்த வேலையின்மை செறிந்த திட்டுகள் ஏற்பட்டுவிடும். பிரதேசங்கள் தனித்தொழில் ஈடுபாட்டை மேற்கொண்டிருக்கும்வரை இப்பிரச்சினையை முற்றிலும் அகற்றிவிடுதல் இயலாது. ஆனால், இப் பிரச்சினையில் ஆபத்துத் தன்மையை வேண்டுமானால் குறைத்துக் கொள்வது இயலும். இதற்கு அரசாங்கம் இக்தொழில் தாழ்வுற்ற பிரதேசங்களிலெல்லாம் பல்வகைத் தொழில் வளர்ச்சியைப் பேணவேண்டும். குறிப்பாக, நிச்சயமான எதிர்காலமில்லாத ஒரு முக்கியத்தொழிலை மட்டுமே நம்பி வாழ்கின்ற ஒவ்வொரு பிரதேசத்திலும் இத்தகைய வகைப் பல்தொழில் வளர்ச்சியை அரசாங்கம் தோற்றுவிக்க வேண்டும்.

தொழில் இட அமைவின் இயக்கப்போக்கு (The dynamics of location):

இப்போது நிலவும் தொழில் இடஅமைவுப் பாணியை விவரிக்க முயல்வது ஒன்று; ஆனால் ஏன் தனி நிறுவனங்கள் குறிப்பிட்ட

இடங்களைத் தங்கள் அமைவுக்குத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்கின்றன என்று விவரிப்பது முற்றிலும் வேறானதொன்றாகும். சில சமயங்களில் ஒரு தொழிலுள்ள நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் அதற்கென இடங்களைத் தேர்ந்தெடுத்துள்ளவிதம் அநேகமாக முற்றிலும் ஒழுங்கற்றதா யிருக்கலாம்.[1] ஆனால், அத் தொழில் முழுவதையும் எடுத்துக் கொண்டால் அதன் இடஅமைவு பகுத்தறிவுக்கொத்த வகையிலேயே நிகழ்ந்திருக்கும். தங்கள் இடஅமைவைத் தவறான வகையில் தேர்ந்தெடுத்த நிறுவனங்கள் நசித்துப் போகும்; நல்ல விதமாக இடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்தவை செழிப்புடன் மேலும்மேலும் விரிவடையும். அத்தகைய நிறுவனங்கள் தங்களுக்குத் தேர்ந்தெடுத்துக் கொண்டிருக்கும் தலங்களிலேயே அத் தொழிலானது குவிந்து செறிவடையும் வரை அவை இவ்வாறு விரிவடைந்து செல்வதாயிருக்கும். எவ்விடத்திற்குச் சென்று அமைவுபெறவேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்கு முன் பல்வேறு இடங்களின் தராதர நலங்களையும் ஆழ்ந்து கணக்கிட்டுப் பார்த்து, முடிவுக்கு வரும் நிறுவனங்கள் மிகமிகக் குறைவு என்பதை நிரூபிக்க நிறைய ஆதாரம் கிடைக்கின்றது. அதுவும், குறிப்பாகச் சிறு நிறுவனங்கள் அவ்வாறு கணக்குப் பார்த்துந் தீர்மானிப்பதில்லை—பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் சிறிதாகவே ஆரம்பிக்கப்படுவதால் இது அநேகமாக யாவற்றிற்கும் பொருந்தக்கூடிய உண்மையாகும். தவிரவும், தாங்கள் இப்போதிருக்கும் இடங்களில் தொழில் விரிவுக்குப் போதிய மனை இடம் இருக்கும்வரை நிறுவனங்

[1] ‘டெட்ராய்ட்டில் திரு. போர்டு மோட்டார் வண்டிகளைத் தயாரிக்க ஆரம்பித்தது அந்நகர் அவருடைய சொந்த ஊர் என்பதே காரணம். சர் வில்லியம் மாரிஸ் (இப்போது நப்பீல்டு பிரபு) கௌலே என்னுமிடத்தைத் தேர்ந்தெடுத்ததற்குக் காரணம் அவருடைய தந்தை படித்த அவ்வூர்ப் பள்ளி விற்பனைக்கு வந்ததேயாகும். இத்தகைய உன்னத நோக்கங்கள் எதுவும் அவற்றைப் பின்பற்றுபவருக்கு வெற்றியளிப்பது உறுதி என்று கூறவியலாது. திரு. போர்டும், சர் வில்லியம் மாரிசும் தங்கள் நுட்பமான அறிவின் காரணமாகவோ தற்செயலாகவோ பெரும் இயற்கை நலங்கள் நிறைந்த இடங்களைத் தங்கள் உற்பத்திக்குக் கண்டுகொண்டனர்’. E. A. G. Robinson, *Structure of Competitive Industry*, P. 152.

‘நம் கண்ணாடித்தொழில் செயின்ட் ஹெலென்ஸ் என்னுமிடத்தில் செறிந்துள்ளது ஏன்? இதற்குரிய காரணத்தை ஆராயின், அத் தொழிலின் தற்போதைய தலைவரின் முப்பாட்டனார் செயின்ட் ஹெலன்ஸ் என்னுமிடத்திலிருந்த ஒரு வைத்தியரிடம் தொழில் பயின்று பின்னர், அங்கேயே தானும் வைத்தியத் தொழிலை நடத்தினார்; அவருடைய மகன்களும் அங்கேயே பிறந்து வளர்ந்தனர்; தவிரவும் அவர்கள் அங்கு ஒரு கண்ணாடித் தொழிற்சாலையில் கொஞ்சம் பணம் போட்டிருந்தனர். அத் தொழிற்சாலையின் தொழில் நுணுக்க மேலாளர் விலகிக் கொள்ள நேர்ந்தபோது இவர்கள் அதில் நுழைந்தனர். ஆயினும், அவர்கள் நுழைந்த விதத்தைத்தான் இது விளக்குவதாகுமேயன்றி அவர்கள் எவ்வாறு அத் தொழிலில் தொடர்ந்து இருந்தனர் என்பதை விளக்குவதாகாது. அவர்களின் தொழில் வெற்றிக்குக் காரணம் அத்தொழிலுக்கு அப்பிரதேசத்தின் பொதுவான பொருத்த நலமேயாகும்—லிவர்பூல் துறைமுகத்தின் அண்மையும், அருகில் கிடைத்த நிலக்கரி, சிறந்த மண்வகை (இரும்பு உயிரசி குறைவாயுள்ளது), கலிக்கம் (alkali) முதலியவையும்.’ R. S. Edwards and H. Townsend, *Business Enterprise* (London, 1958). P. 158.

கள் அவ்விடங்களைவிட்டு வேற்றிடங்களுக்குப் பெயர பொதுவாக விரும்புவதில்லை; அப்படி அவை இடம்பெயர வேண்டிய கட்டாய மேற்பட்டால் கூடியவரை தங்கள் சொந்த நகரத்திற்குள்ளேயோ அண்மையிலோ இடஅமைவு பெற்றுக்கொள்வதையே அவை விரும்புகின்றன.

ஒரு நிறுவனம் புதியதொரு தொழிற்சாலை இடத்திற்குச் செல்லவோ, வேற்றிடமொன்றில் கிளையொன்றைத் திறக்கவோ தீர்மானிக்கையில் நாம் மேலே விவாதித்த எல்லா வசதிக் காரணிகளையும் ஆராய்ந்து பார்க்கலாம். அவையாவன: விசைச் சக்தியின் கிடைப்பும் அதற்காகக்கூடிய செலவும்; ஒருபுறம் மூலப்பொருள்களைப் பெற்றுக்கொள்ளவும் மற்றொரு புறம் சந்தைகளை அடையவும் அவ்விடம் அளிக்கக்கூடிய வசதி; தலத்திலுள்ள போக்குவரத்து வசதிகள், வணிகப் பணிவகை வசதிகளின் நிறைவு; அனுபவமும், திறமும், ஊக்கமு முடைய தொழிலாளர்களை எளிதில் பெறும்வசதி; அதற்குத் தேவையான வளசாதனங்களைப் பெற்றுக்கொள்வதில் அதற்கு எதிர்ப்படக் கூடிய போட்டியின் அளவு; அது செல்ல நினைக்கும் இடத்தில் தொழில் விரிவின் விசை (momentum of expansion) முதலியன. ஆயினும், இத்தீர்மானத்தை பாதிக்கக் கூடிய-அதுவும் மிக்க உறுதியாக நிர்ணயிக்கக்கூடிய-வேறுசில பிரச்சினைகளும் உண்டு. இவற்றில் பல அந் நிறுவனத்தில் இடப்பெயர்ச்சியானது அதன் ஓரளவான மேலாண்மை ஆற்றல்களின் பேரில் மேலும் ஒரு பளுவேற்றி விடுவதால் விளைபவையாகும்.

முதலாவதாக, பெரும்பாலான நிறுவனங்கள் தங்களுக்குத்தக்கதொரு புதிய இடத்தைக் கண்டுபிடிக்கத் தேவைப்படக்கூடிய மிகைப்பட்ட நேரத்தையோ, பணத்தொகையையோ செலவழிக்க இயலாததா யிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, தொழிலை விரிவாக்கிக் கொள்ளத்திட்டமிடும் நிறுவனம் தன்கையில் ஏற்கெனவேயே இருக்கின்ற உற்பத்தி ஏற்புப் பொறுப்புகளை நிறைவேற்றுவதில் முனைந்து ஈடுபட்டாகவேண்டி யிருக்கலாம். இந்நிலையில் அந் நிறுவனம் தன் விரிவுக்கான புதியதோர் இடத்தை ஆழ்ந்து ஆராய்தற்கெனத் தன் பணியாளர் பலரை விடுவிப்பது இயலாமற்போகும். அப்படியின்றி, இதற்கு ஒரு வல்லுநர்-ஆலோசகரின் தேவையை அந்நிறுவனம் பயன்படுத்த எண்ணினாலும், அது தன் பிரச்சினையை அன்னாருக்கு அவரிடமிருந்து தான் இறுதியாகப் பெறும் ஆலோசனையைப் பரிசீலித்துப் பார்க்கவும் தேவைப்படும் நேரத்தைப் பெற வேண்டும். ஆகவே, அந்நிறுவனம் செய்யக்கூடியதெல்லாம், தனக்குத் தேவைப்படும் புவி அம்சங்கள் பெற்றுள்ளவை யென மிகத் தெளிவாய்த் தெரியும் இடங்களில் குறிப்பிட்ட ஒருசில மனை

களை வெகுவிரைவில் மேம்போக்காகப் பரிசீலிப்பது தான் என்ருல் மிகையாகாது. இரண்டாவதாக, புதியதொரு தொழிற்சாலையைத் திட்டமிடுவதிலும், அமைப்பதிலும், இயக்குவதிலும் மிகைப்பட்ட மேலாட்சி முயற்சி தேவைப்படுமாதலால் எந்த ஒரு விரிவடையும் நிறுவனமும் இம்முயற்சியைச் சிரமம் குறைந்ததாக்கும் இட அமைவையே தனக்குத் தேர்ந்தெடுக்கும் என்றும் கூறலாம். அந் நிறுவனம் நெடுந்தொலைவி லுள்ளதொரு மனைக்குப் பெயர் வதையோ, அல்லது தொடர்பு வசதிகள் எளிதில் பெறமுடியாத இடங்களிலுள்ள மனைக்கு நகரவோ விரும்பாது; வேலை உள் ஒப்பந்த ஏற்பாட்டு வசதிகளும் (subcontracting facilities) சிறப்புத் துறைப்பணி வசதிகளும் (specialist services) அற்ற இடங்களை அந் நிறுவனம் தவிர்க்கும், ஏனெனில், அத்தகைய இடங்களில் இந் நிறுவனம் அமைவுகொண்டால் தனக்கு வேண்டிய கருவிகளின் தயாரிப்பையும், வார்ப்புரு (die-casting) உற்பத்தியையும் இன்னோ ரன்ன பொறுப்புகளையும் அவற்றிற்குரிய சிறப்புத் துறைப் பணி யாளர்க ளில்லாமையால் தானே ஏற்றுச் செய்துகொள்ளவேண்டிய கட்டாய மேற்படும். இக் காரணத்தினுலேயே, அந் நிறுவனம் தன் குறிப்பிட்ட தேவைகளுக் கேற்ப, தன் பொறிகளின் உறுப்புகளைத் தவருமல் தொடர்ந்து செய்தளிக்கவல்ல தல நிறுவனங்கள் கிடைக் கும் இடத்திற்குச் செல்லவே மிக விரும்பும்; தவிரவும் தன் புதிய தொழிற்சாலை, கூடியவரை மிகக் குறைவான கண்காணிப்பும், மேலாண்மை முயற்சியும் மட்டும் தேவைப்படும் எளியவகைப் பண் டங்களைத் தயாரிப்பதில் மட்டும் ஈடுபடுமாறு அந் நிறுவனம் திட்டப் படுத்த முயலுவது இயற்கை. இறுதியாக மற்ரெரு முக்கிய நோக் கமும் இந் நிறுவனத்தின் தீர்மானத்தைப் பாதிப்பதாயிருக்கும். புதிய தொழிற்சாலையைச் செயலாட்சி செய்யப் புதிய பணியாளர் களை அங்கு அமர்த்தவோ அல்லது இப்போதிருக்கின்ற தலைமைத் தொழிற்சாலையிலிருந்து ஆட்சிகளைப் புதிய இடத்திற்கு மாற்றவோ அவசிய மேற்படுமாதலால், தன் பணியாளர்கள் வசிப்பதற்குக் கவர்ச்சிகரமாகத் தோன்றும் இடங்களைத் தேர்ந்தெடுக்கவே அந் நிறுவனம் அவாக்கொள்ளும். ஏனெனில், நிறுவனத்தின் மேலாட் சியை வலுப்படுத்தும் நடவடிக்கை இவ்வகையில் எளிதாக்கப்பட்டு விடும். மேலும், தன் பணியாளர்களின் அறிவையும், அனுபவத் தையும் விரிவுசெய்து அவர்களின் மேலாண்மை சேவையைப் பயன் மிக்கதாக்கக் கூடிய வசதிகள் நிறைந்த இடங்களைத் தேர்ந்தெடுக் கவும், இதேபோல் அந் நிறுவனம் விழைவதா யிருக்கும். நிறு வனத்தின் பணியாளர்கள் புதிய கருத்துகள், புது விஞ்ஞானத் தகவல்கள், ஆர்வ மூட்டுவோரும் எழுச்சியுள்ளோருமான வேலைக் கூட்டாளிகள், இவைகளின் தொடர்பு ஓரிடத்தில் அடிக்கடி கிட்டுமே யாயின் தொழில் இட அமைவுக்கு அவ்விடத்தின்

கவர்ச்சி மிகைப்படுவதாயிருக்கும். அதுவும் குறிப்பாக, பெருமளவில் விரிவடைவதும், அதற்கேற்ப ஆற்றல்பெற்ற மேலாளரின் பற்றுக்குறையால் அவதிப்படுவதுமான தொழில்களுக்கு இத்தகைய இடங்கள் மிக்க கவர்ச்சியுடைவையா யிருக்கும் எனலாம்.

அரசாங்கமும் தொழில் இடஅமைவும் :

போருக்குப் பிந்திய ஆண்டுகளில் கிரேட் பிரிட்டனில் பற்பல புதிய தொழிற்சாலைகள் லண்டனுக்கு வெகு தொலைவிலுள்ள பிரதேசங்களிலேயே அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இப் பிரதேசங்கள் போருக்கு முன்பெல்லாம் பிற்பட்ட பிரதேசங்கள் (depressed areas) எனப்பட்டன. ஆனல், இப்போது அவை அபிவிருத்திப் பிரதேசங்க ளெனப்படுகின்றன. இத் தொழிற்சாலைகளின் இட அமைவு அரசாங்கத்தின் திட்டத்தையும், அரசாங்கத்தின் கட்டாயக் கொள்கையையும் பிரதிபலிப்பதாகும் என்று பொதுவாகக் கருதப்படுவது உண்மையே. தொழிற்சாலைகளை அமைப்பதின்பேரில் கட்டுப்பாடு விதித்தும், பொருள் உதவி வழங்கியும், மற்ற வழிகளிலும் இப் புதிய அபிவிருத்திப் பிரதேசங்களில் தொழில்களை இட அமைவுகொள்ளச் செய்ய அரசாங்கம் தன் செல்வாக்கை வலுவாகப் பயன்படுத்தியது என்பதில் ஐயமில்லை என்று கூறலாம். ஆனல் தொழில் நிறுவனங்கள் புதிய (பெரும்பாலும் வசதி குறைந்த) இடங்களைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ள அவற்றைத் தூண்டிய காரணங்களுள் மற்ற இடங்களில் வளர்ந்து வந்த தொழிலாளர் பற்றுக்குறையானது அரசாங்கக் கட்டாயத்துடன் சம வலுவுடையதொரு சக்தியாக வேலைசெய்தது என வேண்டும். போர்க்காலத்தின்போது கண்ட அனுபவ உண்மை யாவது லண்டனிலும், மிட்லாந்து பிரதேசத்திலும் நெருக்கடியானதொரு தொழிலாளர் பற்றுக்குறை நிலவிய அதே சமயத்தில் மற்ற வெளிப் பிரதேசங்களில் எல்லாம் தொழிலாளர் மிகுதிப்பாடு ஒன்று காணப்பட்டது. இது ஓர் உண்மையைப் புலப்படுத்தியது. அதாவது, தொழிலில் அப்போதிருந்த பிரதேச அமைவுப் பாணியானது (geographical pattern industry) மிக்க முறைப்பானதாயும், மாற்ற எதிர்ப்புடையதாயும் இருந்தது என்பதாகும். அன்றியும், சிதறலான இட அமைவுக்குத் தொழில் கொண்டிருந்த எதிர்ப்பைத் தொழிலாளர் பற்றுக்குறையின் வலுமிக்க கட்டாயத்தைத் தவிர வேறு எக்காரணத்தாலும் தகர்க்க இயலவில்லை என்பதும் பெறப்பட்டது.

ஒரு தொழில் திறம்படவும், மிகக் குறைந்த செலவிலும் நடத்தப்படுதற்கு எவ்விடம் வாய்ப்பளிக்கின்றதோ அங்குத்தான் அது இட அமைவு பெறவேண்டுமென்பது மிகத் தெளிவாக விரும்

பத் தக்கதாகும். அவ்விடத்தைவிட்டு அத் தொழில் வேருெரு பிரதேசத்தில் அமைவு கொள்வதாயின் அதனு லேற்படும் செலவு உயர்வானது, உற்பத்தி சாதன வளங்களை வீணுக்குவதற்கு ஒப் பாகும் என்பதுடன் சமூகத்தின் ஆக்க அளவிலும் (social product) ஓர் இழப்பு நேர்வதாகும். மற்ருெரு வகையில் பார்த்தால் ஒவ்வொரு பிரதேசத்திலும் கிடைக்கக்கூடிய தொழிலாளர் தொகை முழுவதையும் பயன்படுத்து மளவுக்கு அங்குத் தொழில் செறிவு அல்லது தொழில் குவிவு ஒன்று ஏற்படவேண்டுவதும் விரும்பத்தக்க தாகும். தொழில் ஓரிடத்தைவிட்டு வேற்றிடம் ஒன்றிற்குப் பெயர்ந்தால் முந்திய இடத்தில் சமூகம் நலிவுறு கின்றது. புதிய இடத்தில் சமூகம் செழிப்படைகின்றது. முந்திய இடத்தில் விட்டகன்ற பழைய தொழிலுக்குப் பதிலாக புதிய தொழில் ஏதும் முளைக்காதிருப்பின் அத் தலத்தில் தொடர்ந்த வேலையின்மை நிலை விளையும். இதனுல் உற்பத்தி வளங் கள் வீண்போவதா யிருக்கும். இவை வீணுக்கப்படுவதால் தனிப் பட்டவர் தொழில் நிறுவனங்களின் உற்பத்திச் செலவு மிகையாகிக் கேடு விளைவதன்று; சமூகத்தின் பேரில்தான் இதன் பளு வீழ்வதா யிருக்கும். வேலையிழந்தோரைக் காப்பாற்றுதற்கு மேற்கொள்ள வேண்டிய ஒரு பெருஞ்செலவு சமூகத்திற்கு ஏற்படும். அல்லது இப்படி வேலையிழந்தோர் வேற்றிடங்களுக்குச் சென்று வேலை தேடிக் கொண்டனராயினும், பழைய இடத்தில் பள்ளிகளும், குடி யிருப்பு வீடுகளும் காலியாகக் கிடக்க நேரிடும்; தவிரவும், அத் தலத்தில் வளர்ந்துள்ள பல்வகை வசதிகளும், பணிகளும் முழு அளவுக்குப் பயன்படுத்தப்படாமல் வீண் போவதா யிருக்கும்.

மேற்கூறியதிலிருந்து ஒன்று புலப்படும். அதாவது சமூகத்தின் நலத்திற்கும், தனியாரின் நலத்திற்கு மிடையே முரண்பாடு விளையக் கூடுமென்பதாகும். தொழிலாளர் இருக்கு மிடத்திற்கே எப்போதும் தொழிலைக் கொண்டு போவதானுல் தொழிலின் உற் பத்தித் திறம் பாதிக்கப்படுவதா யிருக்கும். அப்படியின்றி, தொழி லாளி வேலைபெற இடம் பெயர வேண்டியதா யிருப்பின் அவன் வேலையில்லாமலிருக்க வேண்டியிருக்கும் அல்லது அவன் இடம் பெயர்வதின் விளைவாக சமூகத்தின் மூலதனச் சொத்துகள் வீண் போய் சமூகத்திற்கு இழப்பேற்படும். இத்தகைய முரண்பாட்டின் அளவும் ஆழமும் தொழிலின் தன்மையையும் சமூகத்தின் தன்மை யையும் பொறுத்தவையாகும் எனலாம். சில சமூகங்களில் பழைய மூலதனச் சொத்துகள் காப்பாற்றப்படவேண்டிய அளவுக்குப் பயனுடையவையாய் இல்லாதிருக்கலாம்; தவிரவும், புதிய தொழில் கள் அங்கு வெற்றிகரமாக நடத்தப்படும் வாய்ப்புகளும் மிகக் குறைவாக யிருக்கலாம். எடுத்துக்காட்டாக, பல சுரங்கத்

தொழில் பிரதேசங்கள் போக்குவரத்து 'வசதியின்றி அமைந்திருக்கின்றன. அதேசமயத்தில் அங்குக் குடியிருப்பு வீடுகள் மிகப் பழையனவாயும், வாழ்க்கை வசதிகள் மிகக் குறைந்தவையாயும் காணப்படுகின்றன. இந் நிலையில் இத்தகைய வீடுகளை மறு சீரமைப்பதைவிட, வேறு அவசியமான இடத்தில் வீட்டு வசதியைப் பெருக்குவது நலம் மிக்கதாகும். சில தொழில்களுக்கு எந்த ஓர் இடமும் அநேகமாக மற்றெந்த இடத்தையும்போலவே ஏற்றதாயிருக்கலாம்; தோல் கைப்பைகள், ரேடியோ வால்வுகள், தட்டெழுத்துப் பொறிகள் முதலியன செய்யும் தொழில்களை இதற்குச் சில எடுத்துக்காட்டுகளாகக் கூறலாம். ஆகவே தொழில் தாழ்வுற்ற பிரதேசம் ஒன்றை நோக்கிப் புதிய தொழில்கள் சென்று அமைவு பெறுமேயானால் அப் பிரதேசத்தில் வேலையின்மையைக் குறைக்கவும், அங்குப் புதியதொரு வாழ்வைத் தோற்றுவிக்கவும் இது மிக்க துணைபுரியக்கூடும். மேலும், இவ்வாறு அமைவுறும் இப்புதிய தொழில்கள் பின்னர் வருங்காலத்தில் எப்போதாவது அங்குள்ள பழைய தொழில்களில் மீண்டும் மந்தமும் நலிவும் ஏற்படுமாயின் அப் பிரதேசத்தைக் காப்பாற்ற ஓர் இரண்டாம் அணியாகவும் உதவக்கூடும். தொழில்கள் எந்த அளவுக்கு 'கால் கட்டுருமல்' ('foot loose') காணப்படுகின்றனவோ, சந்தைகளை நோக்கியோ, மூலப்பொருள்களை நோக்கியோ அமைவு கொள்ளாதிருக்கின்றனவோ அந்த அளவுக்கு அவற்றைப் புதிய இடங்களுக்கு, அரசாங்கத்தின் தீர்மானப்படி போய் அமரத் தூண்டுவது மிக எளிதாகிவிடும்; தவிரவும், வேலையில்லாத் தொழிலாளர் இருக்குமிடத்திற்குத் தொழிலைக்கொண்டு செல்வதற்கும் வலுவான காரணம் தோன்றும். அதுவும் பெரும்பாலான தொழில் நிறுவனங்கள் தங்கள் புதிய இட அமைவைத் திட்டமேதுமின்றி மனம்போனபடி தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்ளும் வழக்கம் காணப்பட்டால், அவற்றைத் தங்கள் தீர்மானத்தை மாற்றிக்கொள்ளும்படி செய்வது மிக எளிதாகிவிடும். குறிப்பிட்ட ஒரு பிரதேசத்தில் அவற்றிற்கு இட அமைவு மறுக்கப்படினும் அவற்றை மற்றொரு பிரதேசத்தில் இடஅமைவு கொண்டு திருப்தியடையச் செய்வதும் எளிதாக விருக்கும்.

தொழிலின் இடஅமைவை அரசாங்கம் பல்வேறு வழிகளில் தன் விருப்பப்படி இயக்கக்கூடும். தொழில் நிறுவனங்கள் தங்கள் இட அமைவுக்குகந்த பிரதேசங்களையும், தக்க மனையிடங்களையும் (suitable sites) தேடிக்கொள்வதற்குத் துணைபுரியும் வகையில் அரசாங்கம் நல்லதொரு தகவல்சேவையை(information service) அளிக்கக்கூடும். தவிரவும், தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பிரதேசங்களில் அமைவு பெறும் தொழில்களுக்குக் குறைந்தவட்டியில் கடன்களைக் கொடுத்

தும், வரிகளிலிருந்து விலக்களித்தும், தொழிற்சாலேகளே அமைத்துக் குறைந்த வாடகைக்குக் கொடுத்தும், அந் நிறுவனத் தொழிலாளருக்கான பயிற்சித் திட்டங்களின் செலவில் ஓரளவைத் தான் ஏற்றும் குறிப்பிட்ட பிரதேசங்களுக்குத் தொழில்களேக் கவரலாம். அப் பிரதேசங்களில் தொழிற்பேட்டைகள், தொழிற் பண்ணைகள் ஏற்படுதற்குத் தக்க ஆதரவு காட்டுவதுடன் அங்குள்ள போக்குவரத்து அமைப்பில் முன்னேற்றங்கள் செய்வதற்கும், பிற வசதிகள் செய்வதற்கும் ஆகும் செலவில் அரசாங்கம் பங்குகொள்ளலாம். மேலும், மற்றப் பிரதேதங்களேக் காட்டிலும் தான் தக்கதெனத் தேர்ந்தெடுத்துள்ள பிரதேசங்களில் மட்டும் மிகத் தாராளமாகக் கட்டட அமைப்புக்கு அனுமதி அளிக்கலாம். இன்னும் கூறப்போனால், அரசாங்க இலாக்காக்கள் தங்கள் தேவைகளுக்கான பொருள்களேத் தொழில் தாழ்வுற்ற பிரதேசங்களிலுள்ள தொழில் நிறுவனங்களிட மிருந்தே மேலும்மேலும் அதிகமாக வாங்க முயற்சிக்குமாறு உத்திரவிடப்படலாம். வெளிநாட்டு நிறுவனங்கள் இந் நாட்டில் கிளேகளே ஏற்படுத்திக்கொள்ள விரும்பும்போது அவற்றை இத் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட பிரதேசங்களுக்குத் திருப்பிவிடக்கூடும். இத்தகைய நடவடிக்கைகளில் திரண்ட பயன் மிகப் பெரியதாகி விடக்கூடும். அதுவும் குறிப்பாக, பற்பல நிறுவனங்கள் விரிவடைய விழையும் சூழ்நிலேயில் இந் நடவடிக்கைகள் மிக்க பயன் விளேவிக்கக்கூடும். மேற்கூறிய வலுக்கட்டாயமான இடஅமைவு அநேகமாக முழுவதும் தயாரிப்புத் தொழில் பற்றியதே யாகும். கிரேட் பிரிட்டனே எடுத்துக்கொண்டால் அந் நாட்டின் மொத்தத் தொழிலாளரில் சுமார் மூன்றிலொரு பங்கினரே தயாரிப்புத் தொழிலில் வேலே புரிபவராகும். பொதுவாகத் தயாரிப்புத் தொழில் தான், ஒரு பிரதேசத்திற்குப் போக்குவரத்துத் தொழில், விநியோகம் முதலிய பணி வகைகளேக் கவரும் காந்தமாகும் என்பது உண்மையே. மேலும், ஒரு தொழில் வளர ஆரம்பித்தால் அது மற்றத் தொழில்களேயும் தானிருக்கும் இடத்திற்கு ஈர்க்கின்றது என்பதும் உண்மையே. ஆயினும், மற்றப் பல காந்தங்களும் உண்டு என்பதை மறுக்கலாகாது. எடுத்துக்காட்டாக, நோய் நீக்க நலம்பேணகம், சிறைச்சாலே, கால்பந்து விளேயாட்டு பந்தயப் பணவசூல் அலுவலகங்கள், இன்சூரன்சு கம்பெனி அல்லது அரசாங்க இலாகா ஒன்று போன்ற பலவும் இவ்வாறே மற்றவற்றை ஈர்க்கும் காந்தங்களாகும். இவற்றின் ஈர்ப்பும், தொழிலின் ஈர்ப்பைப் போன்றே சுயேச்சையானதும் வலுவுள்ளதும் ஆகும். தயாரிப்புத் தொழிலுக்குள்ளேயும்கூட பல பெரும் பகுதிகளில்-எடுத்துக்காட்டாக ஊலு, ஆட்டு ரோமக் கோதுகை (wool-combing) கனரக இரசாயனப் பொருள்கள் (heavy chemicals) போன்ற தொழில் வகைகள் இயல்பான (normal) இட

அமைவுச் சக்திகள் மிக்க வலுவுடையன வாதலால், இட அமைவை உண்மையில் தேர்ந்தெடுத்துக் கொள்வதற்கான வாய்ப்பு மிகமிகக் குறைவானதாகும். இக் காரணங்களாலும், மற்றப் பல காரணங்களாலும், அபிவிருத்திப் பிரதேசங்களில் (development areas) எந்த ஓர் ஆண்டிலும் புதிதாக அமைக்கப்படும் தொழிற்சாலைகளில் அளிக்கப்படக்கூடிய வேலை மொத்தமானது (amount of development) போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளில் அப்பிரதேசங்களில் காணப்பட்ட வேலையின்மையின் அளவோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கையில் ஒரு சிறு வீதமாகவே இருந்து வந்திருக்கிறது. ஆகவே, புதிய தொழிற்சாலைகளின் இட அமைவின் பேரில் செலுத்தப்படக் கூடிய கட்டுப்பாடானது, கடுமையான தல வேலையின்மைக்குப் பாதுகாப் பாகாது; ஆயினும், இக் கட்டுப்பாட்டின் விளைவாக நன்மை கிடைக்கும் என்பதில் ஐயமில்லை. இத் தல வேலையின்மை தொடர்ந்து வளர்ந்து செல்லுவதைத் தடுத்து இது அவ் வேலையின்மையில் சீரானதொரு குறைவேற்படுத்தத் துணைபுரிவதாகும்.

8. பெருவாரி உற்பத்தி

(Large-Scale Production)

தனித் தொழில் ஈடுபாடானது (specialisation), ஆடம் ஸ்மித் குறிப்பிட்டவாறு, சந்தையின் அளவால் (size of the market) நிர்ணயிக்கப்படுவதாகும். குறுகியதொரு சந்தைக்கு (உதாரணமாக, ஒரு தனி கிராமத்திற்கு) உற்பத்தி செய்வதில் ஈடுபடும் தொழிலாளன், பல்வகை வேலைகளைச் செய்யக்கூடியவனாக இருக்க வேண்டியது அவசியமாகும். இவற்றில் எந்த ஒரு வேலையிலும் அவன் பணிக்கு இருக்கும் தேவையானது அவனை முழு நேரமும் தொடர்ந்து அவ் வேலையிலேயே ஈடுபடச் செய்யுமளவுக்குப் போதுமானதாயிருக்காது. இதுபோன்றேதான் இயந்திரத்தை ஈடுபடுத்துவதிலுங்கூட. ஒரு தொழிலில் இயந்திரத்தைத் தொடர்ந்து பயன்படுத்துவது இயலாமலும், அது நீண்ட இடைப்பொழுது வேலையின்றி சும்மாயிருப்பது அவசியமாகவும் இருக்குமேயாயின், அத் தொழிலில் விலையுயர்ந்த இயந்திர வகை எதையும் பயன்படுத்துவது முற்றிலும் முடியாமற் போகும்; அதேபோல் அத் தொழிலில் விரிவானதொரு திட்ட முறை ஏற்பாடு (elaborate organisation) எதையும் தொழில் செயலாட்சித் துறை, செலவு கணக்கீட்டுத் துறை, ஆராய்ச்சித் துறை, விற்பனைத் துறை, இதுபோன்ற துறைகளில் புகுத்திப் பயனடைதல் இயலாது. ஆனால், நவீன முறையில் நடத்தப்படும் ஓரளவு பெரிய தொழில் எதிலும், இத்தகைய திட்ட முறை உண்மையில் மிக அத்தியாவசியமாகும். ஆகவே உற்பத்தி, பெருமளவில் நடத்தப்பட்டால்தான் இயந்திரத்தையோ, தனித் திறமைகொண்ட தொழில் வல்லார்களையும், சிறப்பு பணித் துறைகளையுமோ முழு அளவுக்குப் பயன்படுத்துவது இயலும். இக்கூற்று தொழில் மனைக்கும் (உதாரணமாக ஒரு தனிப்பட்ட தொழிற்சாலை) நிறுவனத்துக்கும் (இது பல தொழிற்சாலைகளை உடையதாயிருக்கலாம்), தொழில் ஒன்றுக்கும் (இது தங்களுக்குள் போட்டியிடும் பல நிறுவனங்களைக்கொண்டது), நாட்டின் தொழில் முழுமைக்கும்

பொருந்துவதாகும். இவை ஒவ்வொன்றும் அளவில் விரிவடைய அடைய, தனித்துறைச் சிறப்பு ஈடுபாட்டுக்குப் பல புதிய வாய்ப்பு களும், புதிய வகை இயந்திரங்களின் உபயோகமும், புது முறை ஒழுங்கமைப்பும் கிடைக்குமாகையால், முன்னர்ச் சிறு அள்வில் உற்பத்தி நிகழ்ந்தபோது சாத்திய மில்லாதிருந்த சிக்கன நலங்களை யெல்லாம் (economies) இப்போது அடைந்துகொள்ள முடியும்.

பெருவாரி உற்பத்தியின் சிக்கன நலங்கள், சுருக்கமாக 'அளவில் வரும் சிக்கன நலங்கள்' ('economies of scale') எனப்படுவது இரு வகைப்படும். அவை 'அக'ச் சிக்கன நலங் கள் அல்லது 'புற'ச் சிக்கன நலங்கள் என்ற இரண்டில் ஒன்று யிருக்கலாம். அகச் சிக்கன நலங்கள் என்பவை ஒரு தனித் தொழிற்சாலைக்கோ தனி நிறுவனம் ஒன்றிற்கோ கிட்டக் கூடியவை யும், மற்ற நிறுவனங்களின் நடவடிக்கைகளைச் சிறிதும் சார்ந்திரா தவையும் ஆகும். இவை ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தி அளவையில் நிகழ்கின்ற பெருக்கத்தின் காரணமாக விளைபவையாகும். ஆகவே, உற்பத்தியில் அதிகரிப்பு ஏற்பட்டாலன்றி இத்தகைய அக சிக்கன நலங்களை அடைதல் இயலாது. புத்தமைப்புக் கண்டுபிடிப்புகள் எவையும் (inventions of any kind) இந்நலங்களுக்குக் காரண மாகா. ஆனால், முன்னரே தெரிந்த உற்பத்தி முறைகளைப் பயன் படுத்தியே பெறப்படுபவை ஆகும். ஆயினும், ஒரு சிறு நிறுவனம் தன் சிறு உற்பத்திக்கு இம்முறைகளைப் பயன்படுத்துதல் இலாப கரமாயிருக்காது. மேலும், இச் சிக்கன நலங்களை பெரும்நிறுவனங் கள் பெறக்கூடிய பேரத் துறை நலங்களுடனே, அல்லது சர்வா தீனத் தன்மை நலங்களுடனே குழப்பிக் கொள்ளுதல் கூடாது. இத்தகைய நன்மைகள் வேண்டுமானால் பெரும் நிறுவனங்களின் இலாபங்களைப் பெருகச் செய்யலாம்; அதனால் சிறு நிறுவனங்களைப் பெரிதாக வளருமாறு தூண்டியும் விடலாம். ஆனால், இவை சிறு நிறுவனங்களைவிட பெரும் நிறுவனங்கள் உற்பத்தித் திறம் மிக்கவை ஆகிக்கொள்வதில் நேரடியாகத் (மறைமுகமாகவன்றி) துணை புரிவதில்லை.

அடுத்து, புறச்சிக்கன நலங்களைப் பார்ப்போம். இவை, ஏதாவது ஒரு தொழிலில் அல்லது தொழில்கள் தொகுதி ஒன்றில் (group of industries) உற்பத்தியின் அளவானது பெருகும்போது, அதிலுள்ள பல நிறுவனங்களுக்கும் அல்லது தொழில்களுக்கும் கிட்டக்கூடிய நலங்களைக் குறிக்கின்றன. இவை தனி நிறுவனம் ஒன்று தன் வளர்ச்சியின் காரணமாகத் தான் மட்டும் பெற்று அனுபவிக்கும் நலங்க ளன்று; மாறாக, இவை மற்றச்சில நிறுவனங் கள் பெரிதாக வளர்வதனால் இந் நிறுவனத்திற்கு வந்தெய்தும்

நலங்களாகும். எவ்வெப்போது ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தியில் நிகழும் அதிகரிப்பானது அதே தொழிலுள்ள மற்ற நிறுவனங்களின் அல்லது வேறு பல தொழில்களிலுள்ள நிறுவனங்களின் உற்பத்தித் திறத்திற்கு நன்மை பயப்பதாயிருக்கின்றதோ அப்போதெல்லாம் இந் நிறுவனங்கள் புறச்சிக்கன நலங்களைப் பெற்று அனுபவிப்பதா யிருக்கும்.

புறச்சிக்கன நலங்கள்

புறச்சிக்கன நலங்களின் முக்கிய வகைகளை நாம் முன்னரே தொழிலிட அமைவுபற்றிய விவரிப்பில்எடுத்துக் காட்டியுள்ளோம்.[1] இவற்றைப் பின்வருமாறு பாகுபடுத்திக் கூறலாம்.

1. குவிவு தரும் நலங்கள் (Economies of concentration):

பற்பல நிறுவனங்கள் ஒரு வட்டாரத்திற்குள் (in a single neighbourhood) இடஅமைவு பெற்றால் அவை ஒன்றுக்கொன்று நலம் விளைவிக்கக்கூடும். அதாவது திறமுடைத் தொழிலாளரைப் பயிற்சி செய்துகொள்வதன் மூலமும், நல்ல போக்குவரத்து வசதிகளை ஏற்படுத்துவதன் மூலமும், தொழிலில் பல முன்னேற்றங்களை ஊக்குவிப்பதன் வாயிலாகவும்,இன்னோரன்ன வகைகளில் இந் நிறுவனங்கள் தங்களுக்குள் ஒன்றுக்கொன்று நலம் விளைவிப்பதாயிருக்கும். தனக்குத் தேவையான வகைத் தொழிலாளரைப் பெற்றுக் கொள்வதில் ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளருக்கும் சங்கடம் குறையும்; மேலும், உற்பத்தியாளர் ஒவ்வொருவரும் சிறப்புத் துறை வல்லார் பணிகளை-உதாரணமாக, தன் பண்டங்களை விற்பதில்-பெற்றுப் பயன்படுத்தக்கூடும். இவ் வசதி பலவிடங்களில் சிதறிக்கிடக்கும் நிறுவனங்களுக்குக் கிடைப்பதியலாது. இன்னும் தொழில் மயமாகாத நாடு ஒன்றில், நிறுவனக் குவிவு தரும் நலங்கள் மிக்க முக்கியத்துவம் வாய்ந்தவையாகும். இந் நாட்டிற்கு வரும் ஒவ்வொரு புதிய நிறுவனமும், ஒவ்வொரு புதிய தொழிலும், அங்கு ஒரு இயந்திர அறிவையும் (machine-sense) ஏற்படுத்துதற்குத் துணை புரிவதா யிருக்கும். அதேபோல் ஒரு பொதுத்தொழில் அறிவுக் களஞ்சியத்தையும், அநுபவக் கருவூலத்தையும் அவை அங்கு உருவாக்கி விடுவதால், பின்வரும் தொழில் உற்பத்தியாளர் ஒவ்வொருவரும் அதன் பயனை அனுபவித்து நலம் பெறக்கூடும்.

2. செய்தி வசதி தரும் நலங்கள் (Economies of information):

ஒரு பெரும் தொழிலில் வணிகத் துறை, தொழில் நுணுக்கத் துறை வெளியீடுகளையும், செய்தியிதழ்களையும் வெளியிடுவது மிக

1. பக்கங்கள் 210—211ஐப் பார்க்கவும்.

வும் சாத்தியமாகவும் இலாபகரமானதாகவும் இருக்கும். அத் தொழிலில் உள்ள ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இவற்றைப் பெற்றுப் படித்துப் பயனடையும் வசதி யளிக்கப்படலாம். சிறு தொழிலா யிருந்தால், உற்பத்தியாளர்கள் ஒவ்வொருவருமே தத்தமக்குத் தனியாக மிக்க ஆராய்ச்சி மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். ஆனல், பெரிய தொழிலில் இவை பொது அடிப்படையில் ஏற்பாடு செய்து கொள்ளப்படலாமாதலால், உற்பத்தியாளர்களுக்குத் தனித் தனி ஆராய்ச்சி தேவையில்லை. இவ்வாறு பெருந்தொழிலில் தனிப் பட்ட நிறுவனங்களின் சார்பாகப் பொதுவில் ஆராய்ச்சிக் கழகங் களை ஏற்படுத்திக்கொள்வது சாத்தியமாகும். இவ்வாராய்ச்சிக் கழகம் ஆராய்ச்சி செய்து வெளியிடும் முடிவுகளையும் உண்மைகளை யும் எந்த ஒரு நிறுவனமும் பயன்படுத்தி நன்மை பெறக்கூடும். செய்தி வசதிச் சிக்கன நலங்கள் ஒரு தனிப்பட்ட தொழிலுக்கு மட்டும் ஏற்படுத்தப்படுவதைவிட நாட்டின் தொழில் முழுமைக்காக ஏற்பாடு செய்யப்படுவது மிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்ததாகும். மலிவான செய்தித் தாள்கள், தகவல் அகங்கள், வானிலை முன்னறி விப்புப் பணி, ஆராய்ச்சிக்குத் தக்க ஏற்பாடு, இன்னோரன்ன வசதிகள், தொழில் முழுமைக்கும் மிக்க நலம் அளிக்கக்கூடியவை யாகும்; ஆனல், ஒரு தனிப்பட்ட தொழில் இவற்றைத் தனக்குத் தானே ஏற்படுத்திக் கொள்வதென்பது இயலாததா யிருக்கும். ஆகவேதான் பெரும்பாலும், செய்தி அளிப்பு, ஆராய்ச்சிப் பணிகள் இவற்றின் ஏற்பாட்டுக்காகும் செலவை அரசாங்கம் தானே ஏற்றுக் கொண்டு இவ்வசதிகளை அளிக்க வேண்டியதாகின்றது. இவ் வேற்பாடுகளின் நன்மைகள் பின்னர்த் தொழில் முழுமைக்கும் கிட்டி நலம் விளைகின்றது.

3. சிதறல் தயாரிப்புச் சிக்கன நலங்கள் (Economies of disintegration)

ஒரு தொழிலின் வளர்ச்சி பெருகப் பெருக அதன் உற்பத்திப் படிகளில் (processes) ஏதாவது ஒன்று அத் தொழிலிலிருந்து பிரிந்து வெளிப்பட்டு வேறொரு தனித் துறை வல்லார் நிறுவனம் அல்லது தொழிலால் மேற்கொள்ளப்பட்டு முன்னைவிட மிக்க திறம்படச் செய்யப்படலாம். இத்தகைய முன்னேற்றமான சிறப்புத் துறைத் தொழில் ஈடுபாட்டைக் குறித்து முன்னரே[1] கூறியதற்குமேல் இங்கு ஒன்றும் கூறத் தேவையில்லை. இத்தகைய தனித் துறை வல்லார் நிறுவனங்கள் (specialised firms) அனுபவிக்கக்கூடிய சிக்கன நலங் கள் அகச்சிக்கன நலங்களின்பாற் படுமாகையால் அவை அடுத்து விவரிக்கப்படும்.

1. பக்கங்கள் 207-8-ஐப் பார்க்கவும்.

ஒரு சமயம் தனி நிறுவனங்களின் புறச்சிக்கன நலங்களெனத் தோன்றுபவை அடுத்த சமயம் அந் நிறுவனங்கள் பல ஒன்று சேர்ந்து ஒரே ஐக்கிய நிறுவனமாகிவிட்டால், அவையே அகச்சிக்கன நலங்களாகி விடலாம். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு கிராம கசாப்புக் கடைக்காரன் (butcher) வாரத்துக்கு ஒருசில மிருகங்களை வெட்டித் தொழில் நடத்தும்போது, மிருகத்தின் உடலில் இறைச்சி போகக் கழிவாக ஒதுக்கப்படும் பாதி உடல் பயன்படுத்தப்பட வழியின்றி வீணுகப் போவதாயிருக்கும். ஆனுல், இக்கிராமமே மக்கள் தொகை அடர்ந்ததொரு நகர வட்டாரமாக வளர்ச்சி அடைந்துவிட்டதானுல், அங்கு மிருகங்கள் அறுக்கும் மனைகளின் (slaughter houses) எண்ணிக்கையும் பெருகிவிடும். இப் புதிய சூழ்நிலையில் அங்குள்ள கசாப்புக்காரர்கள் ஒவ்வொருவரும் தன்னிடம் சேரும் மிருக உடற்கழிவுகளை நல்ல விலைக்கு விற்றுக்கொள்ளும் வாய்ப்பு ஏற்படும். இவ் வாய்ப்புப் புதிதாகக் கிட்டுவதற்குக் காரணம் இக் கழிவுகளை வாங்கிப் பெருவாரியாகச் சேர்த்து, அவற்றிலிருந்து பல்வகைப் பொருள்களைத் தயாரிக்கும் புதிய தனித்துறை நிறுவனங்கள் அங்குத் தோன்றுவதே ஆகும். இவ் வகையில் தனித்துறை நிறுவனங்கள் 'மிருகங்களின் கொம்புகளையும், குளம்புகளையும் பயன்படுத்தி, சீப்புகள், பித்தான்கள், கத்திப் பிடிகள், கைப்பிரம்புப் பிடிகள் தயாரிக்கலாம்; எலும்புகள், குருத்தெலும்பு இவற்றின் பாகங்களிலிருந்து பசை செய்யலாம்; புகை பிடிக்கும் குழல்களின் தண்டுகள் சதுரங்கஆட்டக்காய்கள், சூதாட்டப் பகடைகள் (dice), செயற்கைப் பற்கள், பின்னல் கொக்கி ஊசிகள் அல்லது மின்சாரக் கருவிகளின் உட்புற உறை முதலியவற்றையும் எலும்புகளிலிருந்து செய்யக்கூடும்; மிருகங்களின் உடற்சுரப்பிகளைப் பயன்படுத்தி மருந்து வகைகளைத் தயாரிக்கவும், மிருகங்களின் காதுகளில் உட்புறத்தில் கிடைக்கும் மென்மையான ரோமத்தைக்கொண்டு ஓவியருக்காகும் தூரிகைகளைத் தயாரிக்கவும் கூடும்'.[1] இவ் வகையில் கசாப்புக்காரர்கள் புறச்சிக்கன நலங்களைப் பெற்று அனுபவிப்பது சாத்தியமாகும். ஆனுல், இதற்குப் பதில் அக் கசாப்புக்காரர்கள் அனைவரும் சேர்ந்து மேற்கூறிய சிறப்புத்துறை நிறுவனங்களுடன் தங்களை இணைத்துக் கொண்டு அதன் வாயிலாக இறைச்சிப் பொட்டணம் கட்டும் பெரியதொரு நிறுவனத்தை ஏற்படுத்திக்கொண்டால், மேற்குறிப்பிட்ட சிக்கன நலங்கள் அனைத்தையும் அகச்சிக்கன நலங்களாகப் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடும். ஆகவே, பிரிட்டிஷ் கால்நடை வேளாண்மைத் தொழிலில் மிருகங்களை அறுத்து இறைச்சி தயாரிக்கும் பணி மனைகளுக்கு இப்போது பெரும்பாலும் புறச்சிக்கன நலங்

[1] S. H. Slichter, *Modern Economic Society*, P. 126.

களாயிருப்பவற்றை, அகச்சிக்கன நலங்களாக்கிக்கொள்வதற்கு ஒரு வழி, சிகாகோ இறைச்சிப் பொட்டணத் தயாரிப்பாளர்கள் இன்று கடைபிடிக்கும் அதே முறைகளை பிரிட்டிஷ் தொழிலும் மேற்கொள்ளுவதாகும்.

மேற்கூறியதிலிருந்து ஒன்று தெளிவாகும். அதாவது புறச்சிக்கன நலங்கள் என்பவை அகச்சிக்கன நலங்களிலிருந்து முற்றிலும் வேறு வகைப்பட்டவை அன்று; எவை புற நலங்கள், எவை அக நலங்கள் என்பது, எந்தெந்த உற்பத்தி நடவடிக்கைகளை ஒரே மேலாண்மையின்கீழ் ஒன்று சேர்த்து நடத்திக்கொள்வது இலாப கரமாயிருக்கும் என்பதையே பொறுத்திருக்கிறது. இவ் வகை சாத்தியக்கூறு தொழிலுக்குத் தொழில் மாறுபடுவதா யிருக்கும். உதாரணமாக, எஃகு தொழிலை எடுத்துக்கொண்டோமேயானால், இதில்பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய புறச்சிக்கன நலங்கள், துணிதயாரிப்புத்தொழில் போன்ற ஒன்றில் அடைத்துக்கொள்ளக்கூடிய புறச்சிக்கன நலன்களைவிட முக்கியத்துவம் குறைந்தவையாயிருக்கக்கூடும். இதற்குக் காரணம், எஃகு தயாரிப்புத் தொழிலில் அனல் சக்தியை வீணாக்காது கூடியவரை சேமித்துப் பயன்படுத்துவது முக்கியமாதலால், தயாரிப்பின் பல படிகளையும் ஒரு மேலாண்மைக்குள்ளேயே இணைத்துச் செய்துகொள்வது மிக அவசியமாகும். ஆனால், துணி தயாரிப்புத் தொழில்களிலோ தயாரிப்பின் பற்பல படிகளையும் பிரித்துத் தனித்தனி மேலாண்மையின்கீழ் நடத்திக்கொள்வதன் மூலமே திறமையான உற்பத்தியைப் பெற இயலும்.

அகச்சிக்கன நலங்கள் (Internal Economies)

அகச்சிக்கன நலங்களை ஐந்து தனித்தனித் தலைப்புகளுள் பாகுபடுத்திக் கூறலாம்; அவை தொழிற் கலை நலங்கள் (technical economies), மேலாண்மை நலங்கள் (managerial economies), வணிகத்துறை நலங்கள் (commercial economies), நிதித்துறை நலங்கள் (financial economies), இடர்பகுப்பு நலங்கள் (risk-spreading economies) எனப்படலாம். இவற்றை ஒவ்வொன்றாகக் கீழே ஆராய்வோம்.

1. தொழிற்கலை நலங்கள் (Technical economies):

தொழிற்கலைச் சிக்கன நலங்கள் என்பவை நிறுவனத்தின் அளவை நிர்ணயிக்கின்றன என்பதைவிட நிறுவனத்தின்கீழ் உள்ள தனித்தனித் தொழில் மனையின் (the single establishment) அளவை நிர்ணயிக்கின்றன என்பதே பொருந்தும். ஏனெனில், ஒரு நிறுவனம் என்பது பல்வேறுபட்ட பல தொழில் மனைகளை வைத்து நடத்

தக்கூடும். இத் தொழில் மனையானது பனிப்பால் ஏடு வைத்து விற்கும் தள்ளு வண்டி முதல், போர்டுக்குச் சொந்தமான டெட்ராய்டில் உள்ள பிரம்மாண்டமான ரவ்ஜ் இயந்திர தளவாடம் (Rouge plant) கொண்ட, ஆயிரம் ஏக்கர் பரப்புக்குமேல் விசாலமானதும், ஒரு லட்சம் தொழிலாளர்களைக்கொண்டதுமாகிய பூதத் தொழில் மனை வரை எவ்வளவு சிறிதாகவும் பெரிதாகவும் இருக்கலாம். தொழில் உற்பத்தி விரிவில் கிட்டும் தொழிற்கலைச்சிக்கன நலங்கள் எங்கெங்கு மிகப் பெரியவையாகுமோ அத்தகைய தொழில்களிலெல்லாம், இயல்பான தொழில் மனையின் அளவும் அதற்கேற்ப பெரிதாகவே இருக்கும். ஆனால், தொழில் மனையின் அளவு தொழிற்கலை நலத்திற்கு முக்கியமற்றதான தொழில்களிலும், பெரும் இயந்திரத்தளவாட உற்பத்தி முறைகளையே சிற்றளவு உற்பத்திக்கும் பயன்படுத்திக்கொள்வது எளிதில் சாத்தியமாகும். தொழில்களிலும், இயல்பான தொழில் மனையின் (the typical establishment) அளவானது சிறிதாகவே இருப்பது வழக்கமாகும். எடுத்துக்காட்டாகப் பொன் சுரங்கத் தொழில், தகரத் தகட்டுத் தயாரிப்பு, நீர் மின் ஆற்றல் உற்பத்தி முதலிய தொழில்களில் சிறிய அளவுத் தொழில் மனைகளுக்கு இயலாத திறம்மிக்க உற்பத்தி முறைகள் பெரிய அளவினதான தளவாடங்கொண்ட தொழில் மனைகளுக்கே கிட்டுவதாயிருக்கும்; ஆகவே, இத்தகைய தொழில்களில் பெரும் தளவாடங்கள் அமைத்துக் கொள்வதே வழக்கமாயிருக்கும். இதற்கு மாறாக, விவசாயத்தில் பண்ணை பெரிதாயிருப்பதனாலோ சிறிதாயிருப்பதனாலோ நல வேறுபாடு எதுவுமில்லை. எடுத்துக்காட்டாக, பால் பண்ணை ஒன்றில் மிருகங்களின் தொகை முப்பதாயிருப்பினும் அல்லது முந்நூறாயிருப்பினும், ஆட்டு மந்தை ஒன்று நூற்றுக்கணக்கில் எண்ணிக்கையை யுடையதாயினும் அல்லதுஆயிரக் கணக்கில் எண்ணிக்கை கொண்டதாயினும், அதே வேளாண்மை முறைகள் கடைப்பிடிக்கப் படக்கூடும். ஆகவே, நடைமுறையில் நாம் பெரும் பால் பண்ணை மிருகத் திரள்களையும், பெரும் ஆட்டு மந்தைகளையும் பார்ப்போமாகில், அதற்குக் காரணம் அவ் விவசாயிகள் உற்பத்தி விரிவில் விளையும், பிற சிக்கன நலங்களைப் பெறுதற்காக அவ்வாறு பெருவாரி உற்பத்தியைக் கடைப்பிடிப்பதாயிருக்குமேயன்றி, தொழிற் கலை முறைச் சிக்கன நலங்களைப் பெறுதற்காக வென்றிருக்காது எனலாம். பயிர்ச் சாகுபடி வேளாண்மை ஒன்றில் மட்டுமே சிறுபண்ணையைவிடப் பெரும் பண்ணைக்கு உழவு இயந்திரத்தின் உபயோகம் தொழிற்கலை முறையில் மிகப் பெரியதொரு நலம் கொடுக்கக் கூடியதாயிருக்கும்.

தொழிற்கலை முறைச்சிக்கன நலங்கள் மூவகைப்படும்:

அ. முன்னேற்றமான தொழிற்கலை முறையினால் விளையும் சிக்கன நலங்கள்(Economies of superior technique):பல்வகை இயந்திரங்களைச் சிறியவையாகச் செய்தல் இயலாததாகையால்,சிறிய தொழிற்சாலைகள், தாங்கள் தொடர்ந்து பயன்படுத்த இயலாத பெரிய அளவினதான இயந்திரங்களைப் பொருத்திக்கொள்ள வேண்டிநேரிடும், அல்லது திறங் குறைந்ததான வேறு வகை இயந்திரங்களைக் கொண்டே தன் உற்பத்தியை நிறைவேற்றிக்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, பெரியதொரு மோட்டார் வண்டித் தொழிற்சாலை தனக்கு வேண்டியதான முழு எஃகினாலான மோட்டார் வண்டி மேல்கூரைகளையும், வண்டியின் உடற் பகுதிச் சுற்றுத் தகடுகளையும், வண்டியின் பாதுகாப்புச் சட்டங்களையும் (fenders) முழு உறுப்பாகத் தயாரிக்கும் பூத அழுத்த இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவது சாத்தியமாகும். ஆனால், சிறிய தொழிற்சாலைகளில் இவற்றைத் தயாரித்துக்கொள்வதற்கு இயந்திரமய முறைக் குறைவானதும், சிரமம் மிக்கதுமாகிய தொடர் வரிசை நடவடிக்கைகளின் பெருந் தொகுதி ஒன்று முழுவதும் தேவைப்படுவதாயிருக்கும்.[1] அதுபோன்றே தகரத்தைத் தொடர்ச்சியான உருளைகளாக உருட்டும் முறையை பெரியதொரு தகரத் தகடு தொழிற்சாலைதான் பயன்படுத்த முடியும். புள்ளிகளை வரிசைப்படுத்தவும், கணிக்கவும் கூடிய இயந்திரங்களைப் பெரிய அலுவலகங்களில் பயன்படுத்துவது தான் சிக்கன நலமளிப்பதாயிருக்குமேயன்றி, சிறிய அலுவலகங்களில் அவை முழு அளவுக்குத் தொடர்ந்து பயன்படுத்தும் அவசியமின்றி வீணே கிடப்பதாயிருக்கும். ஆகவே, சிக்கனக் கேடுதான் விளையும். அதைப்போலவே சுழல் அச்சு இயந்திரமும், வார்ப்பச்சுப் பொறிகளும் (linotype machines), இவைபோன்ற பிறவும் நாள் செய்தித்தாள் பெருவாரியாக அச்சிடுவோரில் பெரும்பாலோருக்கு அத்தியாவசியமாயிருக்கும். ஆனால், இவை சில்லறை அச்சு வேலை மேற்கொள்ளும் அச்சகங்களுக்கு அவசியமாகாது போகும். மின் ஆற்றல்கொண்டு உச்சிமேலிருந்து இயக்கப்படும் பாரந்தூக்கிகள் (cranes) பெரும் பொறியமைப்புத் தொழிற்சாலைகளில்தான் பயன்படுத்தப்படுகின்றனவே யன்றி, சிறிய தொழிற்சாலைகளில் அவை பயன்படுத்தப்பட முடிவதில்லை. அநேகமாக எல்லாத் தொழில்களிலுமே, பெருந்தொழில் மனைகளுக்கும் சிறு தொழில் மனைகளுக்குமிடையே அவை கைக்கொள்ளும் தயாரிப்புக் கலை முறையில் முக்கியமான வேறுபாடுகள் இல்லாமலிருப்பதில்லை என்பது மிக உண்மையாகும். சிறு தொழில் மனைகள் பொதுவாகக்

1. அதாவது, இத்தகைய சிறு தொழிற்சாலைகளுக்கு அழுத்த முறையில் முழு உறுப்பாக அச்சுருவாக்கிய எஃகு பாகங்களைத் தயாரித்து அளிக்கக்கூடிய சிறப்புத் துறைவல்லார் நிறுவனங்கள் (Specialised firms) இல்லாதவரை இது உண்மையாகும்.

கையினால் இயக்கப்படும் சிறு இயந்திரங்களைத்தான் மிகையாகப் பயன்படுத்துகின்றன. ஆனால், பெருந்தொழில் மனைகளோ நீராவிச் சக்திகொண்டோ, மின் ஆற்றல்கொண்டோ இயக்கப்படும் பெரும் இயந்திரங்களையே மிகப் பரந்த அளவில் பயன்படுத்துகின்றன. தொழிற்கலை முறையின் அடிப்படையில் பார்த்தால் தொழிலுக்கான ஆற்றலின் இத்தகைய நவீனசக்தி மூலங்கள் பழையவற்றைக் காட்டிலும் மேம்பட்டவையாகும். இம் மேம்பாடுதான் பெரும் இயந்திர தளவாடங்களுக்கும் ஒரு மேம்பாட்டை அளிக்கின்றது.

ஆ. உருப் பெருக்கத்தின் சிக்கன நலங்கள் (Economies of increased dimensions): ஓர் இயந்திரத்தைச் சிறு உருவில் பல எண்ணிக்கையாகப் பயன்படுத்தக்கூடுமெனினும், பெரும் இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவதில் முற்றிலும் பொறி இயலானதொரு நலம் (a purely mechanical advantage) கிடைக்கின்றது. எடுத்துக்காட்டாக, இயந்திரம் பெரிதாயிருப்பின், உராய்தலினாலோ ஆவியாவதினாலோ, குளிர்ந்து போவதினாலோ ஏற்படக்கூடிய இழப்புக்கள் (சேதங்கள்) குறையும். ஆகவே, இதனால் ஒரு சிக்கன நலம் விளைவதாயிருக்கும். இந்நலத்தை விளக்க, கப்பல் தொழிலைக் குறிப்பிடலாம். ஒரு கப்பலை எடுத்துக்கொண்டால், அது சரக்கு சுமந்து செல்லும் ஆற்றல் அதன் கன அளவு பரிமாணத்தின் மும்மடிப் பெருக்கத்தின் (cube of its dimensions) வீதத்தில் அதிகரிப்பதாயிருக்கும்; ஆனால், நீரில் அதன் இயக்கத்திற்கு ஏற்படும் தடை ஆற்றலின் அளவோ, ஏறத்தாழ, அதன் கன அளவு பரிமாணத்தின் இருமடிப் பெருக்கத்தின் (square of its dimensions) வீதத்தில் மட்டுமே அதிகரிக்கிறது என்பது அநுபவ உண்மையாகும். ஆகவே, ஒரு குறிப்பிட்ட எடையை நீரின் வழி செலுத்துதற்குப் பெரிய கப்பலை விடச் சிறிய கப்பலுக்குத்தான் அதிக ஆற்றல் தேவைப்படுவதா யிருக்கும். இதுபோலத்தான் கொதிகலங்களிலும் (boilers) சிறியவற்றைக் காட்டிலும் பெரியவற்றுக்குச் சிக்கன நலம் விளைகின்றது. எப்படியெனில், நீர்கலம் ஒன்றின் நீள அகல உயரங்களை நாம் இரட்டிப் போமானால் அதன் கொள்ளளவு (capacity) முன்னைப்போல எட்டு மடங்காகிவிடும்; அதாவது அது முன்னைப்போல் எட்டு மடங்கு நீர் பிடிப்பதாயிருக்கும். ஆனால், அதன் சுவர்களின் பரப்பளவு முன்னைப்போல் நான்கு மடங்குதான் அதிகரித்திருக்கும். வெப்பப் பரவுகையினால் ஏற்படும் வெப்ப இழப்பின் அளவானது சுவர்களின் பரப்பைப் பொறுத்ததேயன்றி, நீர்க்கலத்தின் உள்ளுள்ள நீரின் அளவைப்பொறுத்ததன்று. ஆகையால், நீர் வெப்பமிழந்து குளிராகும் வீதமானது பெரிய கலத்தில் வெகுவாகக் குறைக்கப்பட்டுவிடும். இவ் வகையில் பார்த்தால்

சிறிய நீர்க்கொதிகலத்தைவிட பெரிய நீர்க்கொதிகலம்தான் திறம் மிகுந்ததாயிருக்கும். இத்தகைய நலங்கள் ரசாயனத் தொழில்களிலும், உலோகத் தொழில்களிலும் சிறப்பான முக்கியத்துவமுடையதாகும். காரணம் இத் தொழில்களில்தான் இயந்திர தளவாடத்தின் உருவ பரிமாணத்தை அதிகரித்துக்கொண்டு வெப்பத்தைச் சிதறவிடாமல் காத்துக்கொள்ளும் வாய்ப்பு மிகையாயிருக்கின்றது.

பெரிய இயந்திரங்களின் உபயோகத்தில் மற்றொரு சிக்கன நலமும் இருக்கின்றது. பெரிய இயந்திரம் சிறிய இயந்திரத்தைவிட மிகையான உற்பத்தி அளிக்கின்றதாயினும், அதே வகையான சிறிய இயந்திரம் ஒன்றை இயக்குதற்கு எத்தனை தொழிலாளர்கள் வேண்டுமோ அத்தனை பேர்கள்தாம் அப் பெரிய இயந்திரத்திற்கும் தேவைப்படுவர். எடுத்துக்காட்டாக, உலோக உருளை தயாரிக்கும் இய்ந்திரத் தொழிற்சாலை, நீராவி இயந்திர மண்வெட்டி, இருப்புப்பாதை நீராவி இயந்திரம் அல்லது அடர்த்தியாக்கும் இயந்திரம் (concentrator) போன்றவற்றில் இயந்திரத்தின் அளவு சிறிதாயினும் பெரிதாயினும் அந்த இயந்திரத்தை இயக்குதற்கு ஒரே எண்ணிக்கையினர்தான் தேவைப்படுவர். ஒரு பிரம்மாண்டமான மின் ஆற்றல் உற்பத்தி நிலையத்திலும் ஒரு சிறு இயந்திரத்திலும், தொழிலாளர் ஒரு வழி மூடி (valve) ஒன்றைத் திருப்பவோ, ஒரு விசையாணியைத் தட்டவோ, அல்லது அளவைமானி ஒன்றைக் கவனித்துப் பார்க்கவோ செலவிடும் உழைப்பில் சிரம வேறுபாடு ஏதுமில்லை; பொறுப்பின் அளவு வேண்டுமாயின் ஒன்றில் அதிகமானதாகவும் மற்றொன்றில் குறைவானதாகவும் இருக்கலாம்;[1] வேறொன்றுமில்லை. பெரிய இயந்திரம் சிறியதைக் காட்டிலும் குறைந்த செலவில் இயக்கப்படலாம் என்பது மட்டுமல்ல. அமைப்புச் செலவும் பெரிய இயந்திரத்திற்குச் சிறியதைவிடக் குறைவாக விருக்கிறது. உதாரணமாக, 20 குதிரை ஆற்றல் அளிக்கும் மின்சார விசைப்பொறி (electric motor)ஒன்றை அமைப்பதற்குத் தேவைப்படும் பொருள், 10 குதிரை ஆற்றல் விசைப்பொறி அமைப்பதற்கு வேண்டிய பொருளைப்போல் இரண்டு மடங்குக்குக் குறைவேயாகும். தவிரவும் அதன் பாகங்களைக் கோர்த்துப் பொறி அமைக்கப் பிடிக்கும் உழைப்பு சிறியதைக் கோர்த்து அமைக்கப் பிடிக்கும் உழைப்புக்கு மேல் இல்லை. இரு தட்டு பஸ் ஒன்றை (a double-decker bus) அமைப்பதற்குப் பிடிக்கும் செலவு, ஒரே தட்டு பஸ் ஒன்றை (single - decker) அமைக்கப் பிடிக்கும் செலவைப்போல் இரண்டு மடங்காகாது; மேல் பெட்டி

[1]E. A. G. Robinson, *Structure of Competitive Industry*, P. 32.

யின் பரிமாணமும் இரண்டிற்கும் ஒரே அளவுதான் வேண்டியிருக்கும்; இயந்திரங்களும், குதிரை ஆற்றல் வேறுபாட்டைத் தவிர, ஒரே வகையானவையாகும். இதேபோல் கப்பல், உருக்கு உலை, தொழிற்சாலை, தொலைபேசித் தளவாடம், ஒலி பரப்பும் நிலையம் இவற்றுள் போகணிகள், அஞ்சல் அட்டைப் படங்கள், இணைப்பேடு இவற்றின் தயாரிப்பைப்பற்றிக் கூறவேண்டுவதே இல்லை. சிறியதைச் செய்வதற்கு ஆகும் உழைப்புச் செலவு, மூலப்பொருள் செலவு போல் இரட்டிப்புச் செலவுக்குக் குறைவாகவே இருமடங்கு பெரிதானவற்றைச் செய்துகொள்வது பொதுவாக இயலும்.

மேற்கூறியதிலிருந்து, சிறிய இயந்திரங்களைக் காட்டிலும் பெரியவை எப்போதுமே திறம் மிக்கவையாயிருக்கும் என்று தீர்மானமாக எண்ணுதல் கூடாது. இயந்திரத்தைப் பெரிதாக்குகையில் எந்த வகைப் பரிமாணங்கள் அதிகரிக்கப்படுகின்றன, அல்லது எவ்வகை உற்பத்திச் சிக்கல்களைப் போக்கிக் கொள்வதற்காக இயந்திரத்தின் அளவு பெரிதாக்கிக்கொள்ளப்படுகின்றது என்பதையே இத்திற உயர்வு பெரிதும் பொறுத்ததாயிருக்கும். பெரிதாக்கப்பட்ட இயந்திர பரிமாணங்களினால் விளையும் சிக்கன நலங்களைக் கண்ணுற்ற விவசாயி ஒருவன் மடத்தனமாகத் தன் கலப்பையின் நீள, அகல, உயரங்களை இரட்டித்தபோது அதன் விளைவு ஏமாற்றமளித்ததெனில் வியப்பில்லை. பழைய சிறிய கலப்பையை நிலத்தில் இழுத்துச் செல்ல முன்னர் ஒரு குதிரைதான் தேவைப்பட்டது. ஆனால், கலப்பையின் பரிமாணத்தை இரட்டித்தபோது அதை இழுத்துச் செல்ல இரண்டல்ல, நாற்பது குதிரைகள் தேவைப்பட்டன; அதுமட்டுமல்ல, இக் குதிரைகளைக் கவனிக்கவும் வேலை வாங்கவும் ஒரு பெரும் ஆட்கள் கூட்டமும் இப்போது தேவைப்பட்டது.[1] இது போலவேதான் கப்பல் ஒன்றை மிகப் பெரிதாக அமைத்தால், அதன் பக்கச் சுவர்மேல் நீரின் உராய்வு அழுத்தம் அதிகரிக்கப்பட்டு, அதன் இயக்கத்திற்கேற்படும் தடை ஆற்றல் மிகையாக அதிகரிக்கின்றது. ஆகவே, பரிமாணத்தைப் பெருக்குவது இங்குச் சிக்கனக் கேடாகவே ஆகிவிடுகின்றது. மேலும், பெரிய பரிமாணமுள்ள இயந்திரத்தை ஒழுங்காகவும், திறம்படவும் இயக்குதற்கு வேண்டிய தொழிலாளர் கிடைக்காத போது அல்லது தேவையான தரமுடைய மூலப் பொருள்கள் போதுமான அளவு கிடைக்காதபோது, பெரிய அளவினால் கிடைக்கும் நலங்கள் யாவும் இழக்கப்படுவதாயிருக்கும். ஆகவே, பெரும் பரிமாணம் அளிக்கும் சிக்கன நலங்கள் மற்றச்சூழ்நிலைகளைப் பொறுத்தே விளைவதாகும் என்பது ஈண்டு உணர்தற்பாலது.

1 J. M. Clerk, *Economics of Overhead Costs*, P. 116

இ. பிணைவுப்படி முறை உற்பத்தியின் சிக்கன நலங்கள் (Economies of linked processes): ஒரு தொழில் மனையில் ஒரே ஒரு பெரிய இயந்திரத்தின் நடவடிக்கைகள் மட்டுமே மேற்கொள்ளப்பட்டு நடக்கும் என்பதில்லை. இந்த இயந்திரம் புரியும் நடவடிக்கைகளுடன் இணைந்த மற்றப் பல நடவடிக்கைகளுங்கூட அத் தொழில் மனைக்குள் நிகழ்வதாயிருக்கும். அதிகமான செயற்படி முறைகள் பிணைந்து நடத்தப்படின் அதற்கேற்பவே தொழில் மனை அளவும் கட்டாயமாகப் பெரிதாவதா யிருக்கும். ஆகவே, இத்தகைய செயற்படி முறைகளின் பிணைவினால் சிக்கன நலங்கள் ஏதும் விளையுமேயானால், அவற்றைப் பெருவாரி உற்பத்தியின் சிக்கன நலங்களுள் ஒன்றாகவே கருதவேண்டியது அவசியம்.

ஒரே தொழிற்சாலைக்குள் உற்பத்திப் படிகள் பலவற்றைப் பிணைத்து நடத்துவது பல சிக்கன நலங்களை விளைவிக்கும். இரு தனித்தனித் தொழிற்சாலைகளைவிட ஒரே தொழிற்சாலையில் இரு இலாக்காகள் ஒன்றுக்கொன்று மிக்க அண்மையிலிருப்பதால், நேரச் செலவிலும், போக்குவரத்துக்காகும் செலவிலும் பொதுவாக மிச்சமேற்படும். செய்தித் தாள்களைப் பதிப்பு செய்தலும், அவற்றை அச்சிடுதலும் பொதுவாக ஒரே மனையில் நடத்தப்படுதற்கு முக்கிய காரணம் இதுவேயாகும்; இதனாலேயே பெரும்பாலான தொழிற்சாலைகள் தங்களுக்குத் தேவையான பழுது பார்த்தல், சோதித்தல் (testing), பெட்டிகள் செய்தல் போன்ற பணிகளை நிறைவேற்றிக் கொள்வதற்கென தங்களுக்குள்ளேயே தனித்தனி இலாக்காக்கள் பலவற்றைச் சொந்தமாக ஏற்படுத்திக் கொள்கின்றன. நிலக்கரி வெட்டி எடுக்கும் தொழிலில், வெட்டி எடுத்த நிலக்கரியை நீரில் அலசுவதும், சலித்தெடுப்பதும், சுரங்கக் குழியின் அண்மையிலேயே நடத்தப்படுகின்றன. இதற்கு ஓரளவு காரணம், நிலக்கரியின் வெவ்வேறு தரங்கள் வெவ்வேறு சந்தைகளில் விற்கப்படுவதால், அவற்றைத் தரவாரியாகப் பிரித்தபின் வெளியிடங்களுக்கு அனுப்புவதில், போக்குவரத்துச் செலவுகள் குறைவாகின்றன. சுருங்கக்கூறின், எங்கெல்லாம் இயற்கையாகவே பண்டத் தயாரிப்பின் ஒரு படி மூலப்பொருள் கிடைக்குமிடத்திற்கு அண்மையிலேயே நிறைவேற்றப்படக் கூடியதாயிருக்கின்றதோ அங்கெல்லாம் மூலப்பொருள்கள் சுத்திகரிக்கப்படும். தொழில் மனைக்குள்ளேயே பண்டத்தின் தயாரிப்பில் ஒரு படியும் மேற்கொள்ளப்படும் போக்கு மிக்க வலியதாகக் காணப்படும்.

மற்றொரு வகையிலும் தயாரிப்புப் படிகளின் இணைப்பு, பயன் கொடுக்கக்கூடியதா யிருக்கும். எங்குத் தயாரிப்பின் இருபடிகளை ஒன்றாகப் பிணைத்து நடத்துவதினால் அனல் சக்தியைச் சேமிப்பு

செய்து பயன்படுத்த முடியுமோ, அங்கெல்லாம் எரிபொருள் செலவிலும், விசை சக்திச் செலவிலும் (fuel and power) மிச்சமேற்படும். இவ் வகையில் மிக்க கண்கூடான எடுத்துக்காட்டு எஃகு உற்பத்தித் தொழிலாகும். முற்றிலும் இணைப்புக் கொண்டதோர் இரும்புத் தொழிற்சாலையில் தேனிரும்பு (pig-iron) தயாரிக்கப்பட்டு குழம்பாக உள்ள நிலையிலேயே எஃகு தயாரிப்புக்கான அனல் அடுப்புகளுக்கு அனுப்பப்படுகிறது. பின்னர் தயாரிக்கப்பட்ட எஃகு கட்டியாக உறைந்து அது ஊறும் குழிகளிலேயே மறுபடியும் சூடேற்றப்பட்ட பின்னர் எஃகு பாளங்கள் (steel ingots) சூடாயிருக்கும் போதே சுலபமாக உருளைகளாக உருட்டப்பட்டுவிடலாம். சூடு ஆறிய பாளங்களை உருளையாக்குவது கடினமாதலால் சூடாயிருக்கும் போதே உடனடியாக அடுத்த படிக்கு எடுத்துச் சென்று உருட்டி உருளையாக்கிக்கொள்வதில் செலவு மிகவும் மிச்சமாகும். சுட்ட நிலக்கரி தயாரிக்கும் அடுப்புகளிலிருந்தும், உலோக உருக்கு உலைகளிலிருந்தும் கிடைக்கும் அனல் வாயுகளைக்கொண்டே எஃகு தயாரிப்பு அடுப்புகளையும் எஃகு கட்டி ஊறும் குழிகளையும் சூடேற்றிக்கொள்வதுடன் உருக்கு உலைகளில் காற்று ஊதிகளையும் (blowers in the blast furnaces), உலோகத்தை உருளையாக உருட்டித் தயாரிக்கும் உருளைப் பொறிகளையும் இயக்கவும் இதே அனல் வாயுகள் பயன்படுத்தப்பட்டு மாபெரும் செலவுச் சேமிப்பு பெறப்படுகின்றது. இவ்வாறான சேமிப்புத் தந்திரங்களின் பயனாக எஃகு தயாரிப்புக்குப் பிடிக்கும் நிலக்கரிச் செலவு வெகுவாகக் குறைக்கப்பட்டுவிடுகிறது. 1913ஆம் ஆண்டில் ஒரு டன் எஃகு தயாரிக்க, சராசரி மூன்று டன்களுக்கும் அதிகமான நிலக்கரி தேவைப்பட்டது. ஆனால், இன்று நவீன எஃகு தொழிற்சாலை ஒன்றில் ஒரு டன் எஃகு தயாரிக்க ஒரு டன் நிலக்கரிக்கு மேல் அதிகமாகத் தேவைப்படுவதில்லை.

பண்டத் தயாரிப்பின் வெவ்வேறு படிகளையும் ஒரே தொழில் மனைக்குள் இணைத்துச் செய்வதானது தொழிற்கலைத் துறைக் காரணங்களால் மட்டுமே நிர்ணயிக்கப்படுவதாகும் என்று எண்ணுதல் தவறு. ஒரு தொழிலானது விரிவடைதற்கு இத்தகைய இணைப்புச் செயல் முறையே மிக்க எளிதானதும், இலாபகரமானதுமாகிய வழியாயிருக்கலாம். தொழிற்கலைத் துறைக் காரணங்கள் மிக முக்கியமாக இருக்கும்போதும்கூட மற்றப் பல நோக்கங்களும் அவற்றுடன் சேர்ந்திருப்பதினாலேயே இணைப்புச் செயல் முறை மேற்கொள்ளப்படுவதாயிருக்கும். இத்தகைய பிற நோக்கங்களுக்கு எடுத்துக்காட்டாக நிச்சயமின்மை தவிர்ப்பு (avoidance of uncertainty) நோக்கத்தைக் கூறலாம். தனக்கு வேண்டிய சிற்சில கினைச் சாமான்களையும், உறுப்புகளையும் வெளியிலிருந்து வாங்

கிக் கொள்வதைவிட ஒரு தொழிற்சாலை அவற்றைத் தானே செய்துகொள்ளத் தீர்மானிக்கலாம். காரணம் தனக்கு வேண்டிய சாமான்களைச் சரியான சமயங்களில், சரியான அளவுகளிலும், சரியான தரங்களிலும் நிச்சயமாகப் பெறவேண்டுமாயின் பிறரை நாடியிருப்பதைக்காட்டிலும் அவற்றைக் தானே செய்துகொள்ளுதலே சிறந்ததாகும். இத்தகைய சாமான்களை வெளியிலிருந்து பெறுவதாயின் அவை ஒழுங்காக வழங்கப்படவில்லையாயின், அல்லது தரம், உருவம் இவை குறிப்பிட்ட மாதிரி இருக்கத் தவறினும், பண்ட உற்பத்தியைத் திறம்பட அமைப்பதில் செயலாண்மைச் சிக்கல்கள் மிகையாக்கப்படுவதா யிருக்கும். மேலும், உற்பத்திச் செலவுகளும் உயர்வதாயிருக்கும். இத்தகைய காரணங்களுக்காகவே ஒரு பொறி உற்பத்தித் தொழிற்சாலை (engineering factory) தன் பொறிகளுக்கு வேண்டிய திருகாணிகளைத் தானே செய்துகொள்ளுதல் வழக்கமாகும். இவ்வாறு தனக்கு வேண்டிய சாமானைப் பிறரிடம் வாங்கும்போது ஏற்படக்கூடிய வழங்கல் தவறுதல்களால் தன் உற்பத்திக்கு நேரக்கூடிய ஆபத்தைத் தவிர்க்கலாம். அவ்வாறேதான் துணி நெசவுத் தொழிற்சாலைகள் தமக்குத் தேவையான நூல் வகைகளைத் தாமே நூற்றுக்கொள்ளலாம். இதனால் துணிச் சந்தையில் தாம் விற்க நினைக்கும் துணி வகைகளை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தக்கபடி நூல் நூற்பையும் நடத்திக்கொள்ளும் நலம் விளைகின்றது. அல்லது ஒரு தொழில் நிறுவனம் தன் தனிச் சிறப்புடைப் பண்டம் ஒன்றுக்கிருக்கும் நற்பெயரைக் காப்பாற்றும் வகையில், தன் உற்பத்திக்கு வேண்டிய பண்டங்களின் தயாரிப்பை ஒவ்வொரு படியிலும் மேற்பார்வையும், கட்டுப்பாடும், தானே பெரும்பாலும் தன் தொழில் மனைக்குள்ளேயே, செய்துகொள்வதை வற்புறுத்தவும் கூடும்.

உற்பத்தித் தளவாடம் ஒன்றிலேயே (same plant) தயாரிப்பின் பல படிகளையும் இணைத்துச் செய்யும்போது அப் படிகளை ஒன்றுடன் ஒன்று சமப்பொருத்தமுடையவையாகச் செய்யவேண்டுவது அவசியமாகிறது. அத்தளவாடம் உச்சத் திறத்துடன் செயற்பட வேண்டுமாயின், ஒவ்வொரு படியிலும் உற்பத்தி மேற்கொள்ளப்படும் அளவு, அந்நிலையில் சாத்தியமாகக் கூடிய சிக்கன நலங்கள் யாவற்றையும் பெற்றுக்கொள்வதாய் இருக்கவேண்டுமென்பதுடன்கூட, அடுத்துவரும் உற்பத்திப் படியின் தேவைகளுக்கு ஏற்பவும் அது அளவைப் பொருத்தமுடையதாய் இருக்க வேண்டுவது அவசியமாகும். எடுத்துக்காட்டு ஒன்று கூறுவோம். ஓர் இயந்திரம் முழுத் திறத்துடன் வேலை செய்யும்போது 100 அலகுகள் உற்பத்தியைச் சமாளிக்கக்கூடுமென வைத்துக்கொள்வோம். அடுத்த படியிலுள்ள இரண்டாவது இயந்திரத்தின் திறம்

250 அலகுகள், மூன்ரும் படியிலுள்ள இயந்திரம் 300 அலகுகள், நான்காம் படியிலுள்ள இயந்திரம் 2,000 அலகுகள் சமாளிக்க முடியுமென்றும் கொள்வோம். இந்த இயந்திரங்கள் ஒவ்வொன்றும் மற்றவற்றுடன் ஒருங்கிணைந்து உற்பத்தி புரியவேண்டுமாயின், இவை ஒவ்வொரு வகையிலும் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட எண்ணிக்கை இயந்திரங்களைப் பயன் படுத்துவதும், 2,000 அலகுகளுக்கு மேலாக உற்பத்தியைப் பெருக்க வேண்டியதும் அவசியமாகிவிடும். இவற்றின் மிக்க உத்தமமான பயனைப் (ideal solution) பெறவேண்டு மாயின், உற்பத்தியை 6,000 அலகுகளாக அதிகரித்துக்கொள்ள (அதாவது ஒவ்வோர் எந்திரத்தின் முழுத்திற உற்பத்தி காட்டும் அதமப்பொது மடங்குக்கு அதிகரிக்க) வேண்டியிருக்கும். இதற் கேற்ப அவ்வுற்பத்திக்குப் பயன்படுத்த வேண்டிய இயந்திரங் களின் எண்ணிக்கையும் முதல் வகை இயந்திரத்தில் 60-ம், இரண் டாவது வகையில் 24-ம், மூன்ருவதில் 20-ம், நான்காவது வகை யில் 3-ம் ஆக அதிகரிக்கப்பட வேண்டியிருக்கும். ஆனல், நடை முறையில், பொறிகளின் முழுத்திற உற்பத்திகள் மேலே கூறிய வாறு சரிப்பொருத்தமாக அமைவது இல்லை. அதனல், அதமப் பொது மடங்கு (the L. C. M.) உற்பத்தியானது நடைமுறையில் இயலாதஅளவுக்குப் பெரும்பாலும் மிகப்பெரிதாயிருக்கும். ஆகவே, ஒரு பொறியை மிதமுஞ்சி ஓட்டியும், மற்ருென்றை அறைகுறைத் திற அளவுக்கு ஓட்டியும் உற்பத்தி நடத்த வேண்டிவரும். மற்ற படி கிட்டக்கூடிய பல சிக்கன நலங்களை இதனல் இழக்க வேண் டியுமிருக்கும். இத்தகைய போக்குக்கு மாருனதொரு போக்கும் சில சமயங்களில் காணப்படலாம். பொறிகள் இயக்க முறிவு (break down) ஏற்படுவதன்மூலம் விளையக்கூடிய உற்பத்தித் தாறுமாறு ஆபத்தானது—குறிப்பாக, நம் உதாரணத்தில் நான்காவது பொறி யாகிய குறுகல் வழிக் கட்டத்தில் நிகழக்கூடிய முறிவு ஆபத்து— வழக்கமானஉற்பத்தியையேஅதமப்பொதுமடங்குக்கும் மிகையான அளவுக்கு உயர்த்திவிடும். இதற்குக் காரணம் ஒரு வகைப் பொறி யில் முதல் பொறி முறிவுற்ருலும் இரண்டாவதாக உள்ள பொறி இயங்குவதானது தயாரிப்புப் படி வரிசைகள் யாவுமே முற்றிலும் நிறுத்தம் பெறுவதிலிருந்து பாதுகாப்பளிக்கக் கூடியதாயிருக்கும். இதுபோன்றே வழக்கமான பழுது பார்ப்பதும் (உதாரணமாக, இரும்பு உருக்கும் அனல் அடுப்புக்களின் உள்தோலை புதுப்பிப்பது) பெரும் இயந்திர தளவாடமொன்றை இயங்காது நிறுத்திய பின்னரே செய்யக்கூடுமென்ருல் அதே வகை இயந்திரத்தில் பல எண்ணிக்கைகளை அமைத்துக்கொண்டு அவற்றை ஒன்ருக ஓட்டு வதன் மூலம் வேண்டிய உற்பத்தி செய்துகொள்ளப்படுவதா யிருக்கும்.

தொழிற்கலைக் காரணங்கள் (technical factors) உச்சத் திற உற்பத்தி அளவைக்குக் (most efficient scale of operations) குறைந்தபட்ச உற்பத்தி எல்லையொன்றை ஏற்படுத்துகின்றனவே யன்றி, உயர்ந்தபட்ச உற்பத்தி எல்லை எதையும் நியமிப்பதில்லை என்பதை அறியவேண்டும். அதாவது, அவை சிக்கன நலங்களைத் தோற்றுவிக்கின்றனவேயன்றி, சிக்கனக் கேடுகளைத் தோற்றுவிப் பதில்லை. எந்த ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிற்கலை முறை நிலையிலும் (in any given state of technique) ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தி அள வுக்கு மேல் சென்றால், உற்பத்தி விரிவினால் வரும் தொழிற்கலைத் துறைச்சிக்கன நலங்களின் (technical economies) வாயிலாகக் கிட் டக்கூடிய செலவுக் குறைப்புகளை மேன்மேலும் பெறுதல் இயலாது. அதுபோன்றே மேன்மேலும் உற்பத்தி வளர்வதனால் தொழிற்கலைத் துறைத் திறம் (technical efficiency) சீர்கெடும் என்று எதிர்பார்ப் பதற்கும் காரணமில்லை. ஏனெனில், திறம் மிக்க அளவான இயந் திரங்களின் எண்ணிக்கையை வேண்டுமளவு பெருக்கிக்கொள்ளக் கூடும். ஆகவே, உற்பத்தி வளர்ச்சியினால் மற்றப் பல சிக்கனங் கள் மேலாண்மைத் துறை, நிதித்துறை, விற்பனைத்துறை போன்றவைகளில் விளைவதாயிருப்பின், தொழிற்கலை முறை அவ் வளர்ச்சிக்குத் தடை போட வேண்டிய காரணமேதுமில்லை என லாம். வளர்ச்சிக்குத் தடைகள் ஏதும் உண்டெனின், அவற்றை நாம் வேறு திசைகளில்தான் காணவேண்டும்.

2. மேலாண்மைச் சிக்கன நலங்கள் (Managerial economies):

ஒரு தொழில் மனையின் அளவை அதிகரித்துக்கொள்வதாலோ பல தொழில் மனைகளை ஒரே மேலாண்மையின்கீழ்க் கொண்டுவருவ தாலோ மேலாண்மைச் சிக்கன நலங்களை விளைவிக்கலாம். இவ்விரு விரிவு வகைகளுமே அதிகரித்த தனித் தொழில் பயிற்சிக்கு வாய்ப்புகளை அளிக்கின்றன. இவ் வாய்ப்புகள் மேலாண்மைப் பணி புரிவோருக்கு மட்டுமன்றி, தொழிற்சாலையில் வேலை செய்யும் தொழிலாளர் தொகை முழுவதுக்கும் கிட்டக்கூடியவையாகும். மிகக் குறுகிய வீச்சுக்குள்ளடங்கிய சில அலுவல்களை மட்டும் செய் வதிலேயே தொழிலாளர்களை நாள் முழுவதும் ஈடுபடச் செய்யலாம். சிறியதொரு மோட்டார் வண்டி மனையில், ஒரே ஆள் பொறிக்கம்மிய ராகவும் (mechanic), வாடகை வண்டி ஓட்டியாகவும், பெட்ரோல் எண்ணெய் போடும் பணியாளனாகவும் வேலை பார்க்கக்கூடும். ஒரு சிறு அலுவலகத்தில்—உதாரணமாக, கணக்குத் துறை, பாங்குத் துறை அல்லது சட்டத் துறை அலுவலகத்தில் — எழுத்தர் ஒருவர் புரிய வேண்டிய பணிகள், பெரியதொரு அலுவலகத்தில் அவர் இருந்தால் செய்ய வேண்டியிருப்பவற்றைக் காட்டிலும் பல திறப் பட்டதாயிருக்கும். ஆகவே, பெரிய அளவுள்ள தொழிலில்தான்

தனித் தொழில் பயிற்சிக்கு வாய்ப்புகள் அதிகம். அதுவும் முக்கிய மாக மேலாண்மைத் துறைப் பணிகளில்தான் இத் தனித் தொழில் பயிற்சி மேலும் மேலும் அதிகமாக மேற்கொள்ளப்படுகின்றது. இத்தகைய தனித் தொழில் பயிற்சி இருதிறப்பட்டதாகும்:

(அ) நுணுக்க வேலைப் பொறுப்பு ஒப்படைப்பு (Delegation of detail): சிறியதொரு தொழிலில், தொழில் உடைமையாளர் தன் நேரத்தில் பெரும் பகுதியைத் தன் தொழிற்சாலையில் இங்குமங்கும் சென்று மேற்பார்வை புரிவதிலும், மற்றவர்கள் செய்யும் வேலையில் உதவி புரிவதிலும் செலவிடுகிறார். பெரும்பாலும் அவருக்குத் தன் தொழிலின் ஒவ்வொரு பகுதியைப்பற்றியும் ஆழ்ந்த அறிவு இருக்கும். அத்துடன் தன் தொழிலாளர்களின் விசுவாசத்தை உறுதியாகப் பெற்றவராயுமிருப்பார். அவர் தொழிலாளர், மேற்பார்வையாளர், மேலாண்மைக்காரர் இவ்வெல்லா வகையிலும் செயலாற்றுவதில் மகிழ்ச்சி கொள்ளலாம். ஆகவே, இந்நிலையில் மாற்றம் எதையும் விரும்பாதிருக்கவும்கூடும். ஆனால், அவர் ஒரு திறம் பெற்ற தொழில் அமைப்பாளராயிருப்பின், தன் தொழிலை விரிவு செய்வதன் வாயிலாகவும், தொழிலின் வழக்கமுறை வேலைகளையும், நுண் பிரிவு வேலைகளையும் தன் கீழுள்ள பணியாளர்களிடம் ஒப்படைத்துவிட்டு அமைப்புத் துறை அலுவல்களை மட்டும் தான் கவனிப்பதன் மூலமும் பண்ட உற்பத்தியை முன்னைவிடக் குறைவான செலவில் செய்வது இயலும். ஆகவே, இதன் விளைவாகத் தன் இலாபத்தையும் அதிகரிக்கக்கூடும். இது, அதிகக் கடினமான அமைப்புத் துறை அலுவலை நன்கு கூர்ந்து கவனித்து ஆவன செய்ய அவரை விடுவிக்கும். அவர் தன் தொழிலின் பிரத்தியேகப் பிரச்சினைகளைப் பூரணமாக ஆராய்வதற்கும், தொழிற்கலைத் துறையில் அவ்வப்போது ஏற்படும் மாற்றங்களைத் தன் தொழிற்சாலையிலும் உடனுக்குடன் கைக்கொள்ளவும், தன் பண்டத்தின் உற்பத்திக்கும் விற்பனைக்கும் உதவக்கூடிய தொடர்புகளையும் அறிமுகங்களையும் ஏற்படுத்தவும், போதுமான தகவல்களைச் சேகரித்து அவற்றின் அடிப்படையில் விற்பனை நடவடிக்கைத் திட்டமொன்றை உருவாக்கவும் இது அவருக்குப் போதுமான அவகாசத்தை அளிப்பதாயிருக்கும். ஆனால், இத்தகையதொரு முறை ஒரு பெருந் தொழிலில் தான் சாத்தியமாவதா யிருக்கும். காரணம், தொழில் பெரிதாயிருந்தால் தாழ்வான கூலிக்கு அமர்த்தப்படும் தொழிலாளி செய்யக்கூடிய வேலையைச் செய்யத் தொழில் உடைமையாளன் தன் நேரத்தைச் செலவழிக்க வேண்டியிருக்காது. மேலும், அவனுடைய முன்னறிவு, தொடங்காற்றல், தெளிவாற்றல் (foresight, initiative and judgment) முதலிய திறங்கள் அவற்றால் சமாளிக்கக் கூடிய உச்ச அளவு உற்பத்தி அனைத்தின்பேரிலும் பரவிப் பயன்

தரும் வாய்ப்புக் கிடைக்கும். திரு. போர்டு, நஃப்பீல்டு பிரபு போன்ற தொழில் அமைப்பு மேதைகள் ஒரு கோழிப் பண்ணையிலோ ஓர் உள்ளூர் சினிமாவை நடத்துவதிலோ ஈடுபட்டிருந்தால் அவர்களின் திறன் வீணுக்கப்பட்டிருக்கும்; அவர்கள் அத் தொழில்களில் பெருந் தோல்வி பெற்றிருக்கவும்கூடும். ஆனுல், போர்டு மோட்டார் கம்பெனியிலும், மாரிஸ் மோட்டார் கம்பெனியிலும் அவர்களின் திறன் பரிமளித்துப் பயன் தந்தது; வீண் போகவில்லை. காரணம், அவ்விருவரின் அமைப்பாற்றலுக்கு அப்பிரம்மாண்டத் தொழில்களில்தான் பூரண வாய்ப்புக் கிடைத்தது. தவிரவும், அத் திறனுக்கு ஏற்ற உயர் ஊதியத்தை அளித்து, அக் கம்பெனிகளும் நலம் பெற்றுக்கொள்ள முடிந்தது.

(ஆ) செயல்கூறு-தனிப் பயிற்சி (Functional specialisation): பகுத்துச் செய் வேலை முறையைக் கிடைமட்ட வகையிலும் (horizontally) கையாளலாம். மேலாண்மையின் தனித்தனித் துறைகளுக்குத் தனித்தனி இலாகாக்களை ஏற்படுத்திக்கொள்வதின் மூலம் மேலாண்மைச் செயலையும் பிரிவுகளாக்கித் திறம்பட நிறைவேற்றிக்கொள்ளலாம். இத் தனி இலாகாக்கள் ஒவ்வொன்றையும் ஒரு நிர்வாக நிபுணரின் பொறுப்பில்விட்டுப் பகுத்துச் செய் வேலை முறையை மேலாண்மையிலும் புகுத்தி நலம் பெறலாம். இவ்வகையில் உற்பத்திச்செயல் அமைப்புப் பொறுப்பு ஒரு வல்லுநரிடமும், விற்பனை ஒரு வல்லுநரிடமும், போக்குவரத்து ஒருவரிடமும், இயந்திரங்கள், கட்டடங்களை நன்னிலையில் வைத்துப் பாதுகாக்கும் பொறுப்பு மற்ெருரு வல்லுநரிடமும் ஒப்படைக்கப்படலாம். இவ்வாறே செலவுக் கணக்கீடு, மதிப்பீடு, ஆராய்ச்சி, தொழிலாளர்களைக் கூலிக்கு அமர்த்துதல், சாமான்கள் வாங்குதல், புதிய மாதிரிகளைத் தயாரித்தல், கணக்கு வைத்தல், நிதிஏற்பாடு செய்தல், இது போன்ற ஒவ்வொரு தனி அலுவலுக்கும் ஒரு தனி இலாகா இருக்கக் கூடும். தவிரவும், ஒவ்வொரு பெரும் இலாகாவையும் மேலும் பிரிவுசெய்து அதன் அலுவல்களைப் பற்பல தனி நிபுணர்களிடையே பிரித்துக் கொடுத்துத் திறமாகச் செய்துகொள்ளலாம். விற்பனை இலாகாவை எடுத்துக்கொண்டால் அதன் அலுவல்கள் பலவாயிருக்கும். இவற்றை மேலும், பகுத்துக் கொடுத்துச் செய்துகொள்ளல் நலம் தரும். இவ்வகையில் விற்பனை இலாகாவின் அலுவல்கள் விற்பனை செய்வது அவற்றிக்குத் தக்க கணக்குகளை வைப்பது இவற்றை மட்டும் திருப்திகரமாகச் செய்வதுடன் நின்றுவிடுவதில்லை. வாடிக்கைக்காரர்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்துவதும், விற்பனைக்குத் தடை எங்குப் பலவீனமாயிருக்கின்றது என்பதை ஆராய்வதும், மக்கள் எதை வாங்க விரும்புவர் என்று ஊகிப்பதும், அதை வாங்கும்படி அவர்களைத் தூண்டுவதும் இவ்விலாகாவின் அலுவல்

களேயாகும். சிறு தொழிலாயிருந்தால் இந்த அலுவல்கள் யாவற்றையும் உடைமையாளர்—மேலாளர் தன் சாதாரண அலுவல்களில் ஒரு பகுதியாகத் தாமே செய்துகொள்ள வேண்டியிருக்கும். காரணம், அத் தொழிலில் இவை மிகச் சிறு பணிகள்தாம், ஆகையால், இவற்றைச் செய்யத் தனி ஆட்களை நியமித்தல் இயலாது. ஒரு சிறு விவசாயியை எடுத்துக்கொண்டால் அவன் இப் பணிகளைப்பற்றி அதிகத் தொந்தரவுபடுவதில்லை. ஆனால், பெரியதொரு புதுத்தொழிலை எடுத்துக்கொண்டால், இவற்றைத் திருப்திகரமாகச் செய்து கொள்வதற்கு, பொதுமக்கள் தொடர்புப் பணியாளர் ஒருவரையும், சந்தை ஆராய்ச்சிக்கெனவும், விளம்பரம் செய்வதற்கெனவும் தனி இலாகாக்களையும் ஏற்படுத்திக்கொள்வது அத்யாவசியமாகிவிடும்.

இதே முறையில்தான் டைரக்டர்கள் சபைக்குள்ளும் வேலைப் பகுப்பு நிகழ்கின்றது. அரசாங்க இலாகாக்களின் கொள்கையை அரசாங்க அமைச்சரவை உறுப்பினர்கள் ஆளுவதுபோன்றே, தொழில் நிறுவனங்களின் டைரக்டர்கள் வேலையானது தொழிலின் பொதுவான கொள்கையை வழி நடத்துவதாகும். நிர்வாகத்தின் நுண் வேலைகளையெல்லாம் இவர்கள் மேற்கொள்ள வேண்டியதில்லை. ஒரு டைரக்டர் நிதித் துறைக்குப் பொறுப்பேற்கலாம், மற்றொருவர் விற்பனைக்குப் பொறுப்புக்கொள்ளலாம்,மூன்றுமவர் பொறியாண்மைத் துறைப் பிரச்சினைகளுக்குப் (engineering problems) பொறுப்பு ஏற்கலாம். இவ்வாறு டைரக்டர்கள் சபையானது பல்வேறு திறங்களையும் பல்வகை அநுபவங்களையும் பெற்ற நிபுணர் அடங்கிய குழுவாக மாறிவிடுவதாயிருக்கும். ஒவ்வொரு டைரக்டருக்கும் ஒரு தடை எல்லை இருக்கும். தனக்குப் பழக்கமில்லாதவற்றில் அவர் தலையிட முடியாது. அப்படியின்றி, நிறுவனத்தின் சகல துறைகளின் பேரிலும் அவருக்கு முழு ஆட்சி அளிக்கப்பட்டால், தனக்குப் பழக்கமில்லாத துறைகளின் அமைப்பை அவர் சின்னாப்பின்னப்படுத்திப் பெருங்கேடு விளைவித்துவிடுவார். ஆனால் ஒரு பெரிய தொழில் நிறுவனத்தில் அவருக்குரிய துறையில் மட்டும் அவர் ஈடுபடுத்தப்பட்டு, பிற துறைகளில் புரளாதவாறு கட்டுக்குள் ளடக்கி விடலாம். அவருடைய நுண் திறத்துக்கேற்றதென அவருக்கு அளிக்கப்பட்ட இலாகாவில் அவருக்குப் போதுமான மட்டும் அலுவல் இருக்குமாதலால், அவருக்குத் தகுதி இல்லாத மற்றொரு இலாகாவில் அவரைப் புகவிடும் அவசியம் இல்லை.

தனித்துறை வல்லுநர்களை அமர்த்துவதும், தனிப் பணித் துறைகளை ஏற்படுத்துவதும் ஒரு பெருந்தொழிலில்தான் நலம் விளைவிப்பதாயிருக்கும். வேதியியல் ஆராய்ச்சி வல்லுநர் (research

chemist) ஒருவர், ஒரு கணக்கு வைப்பு வல்லுநர், அல்லது தொழில் ஒழுங்கு மேலாளர் (works manager) போன்ற தனித் துறை வல்லுநருக்கு அளிக்கவேண்டிய ஊதியம் ஒரு சிறு நிறுவனத்திற்கு மிகைச் செலவாக ஆகிவிடும். ஆனால், ஒரு பெரிய நிறுவனத்திற்கு இச் செலவு மிக மலிவானதாகத் தோன்றும். அதே போல் ஒரு பெருந் தொழிலானது தன்னிடம் வேலைக்கு விண்ணப்பிக்கும் நபர்களைப் பரிட்சிக்கவும், அவர்களின் பயிற்சிக்கு ஏற்பாடு செய்யவும், அவரவருக்கு ஏற்றவேலைகளுக்கு அவர்களை ஒதுக்கவும், தனியானதொரு வேலை அளிப்பு இலாகாவையே ஏற்படுத்திக்கொள்வதற்கான செலவைச் சுலபமாகத் தாங்கக்கூடும்.[1] இதுபோன்றே ஆராய்ச்சிக்கான ஏற்பாடு செய்துகொள்வதிலும் பெருந் தொழிலுக்கு வசதி நிறைய உண்டு. சிறிய நிறுவனம் எதுவும் ஆராய்ச்சிக் கூடமொன்றை ஏற்படுத்திக்கொள்வதில் பெருந் தொகைகளைச் செலவிடுதல் இயலாது. ஆனால், பெரும் நிறுவனம் இதற்கென ஆண்டொன்றுக்குப் பல மில்லியன் பவுன்களைக்கூடச்செலவிடுவது இயலும். இவ்வகையில் 'அமெரிக்க டெலிபோன் அண்டு டெலிகிராப் கம்பெனி' என்னும் நிறுவனம் அதன் தலைமை நிலையத்திலும், ஆராய்ச்சிக் கூடங்களிலும் பல ஆயிரம் பணியாளர்களை அமர்த்திக்கொண்டுள்ளது. இவர்கள் செய்யும் வேலை புதுமைகளைத் தோற்றுவிப்பதும், புதிய இயக்கு முறைகளைக் (new methods of operation) கண்டு பிடிப்பதுமாகும்.[2] ஆனாலும், இக் கம்பெனி தன் தொழில் விரிவுகளுக்கும், முன்னேற்றங்களுக்கும் மட்டும் ஆண்டு தோறும் 10,00,00,000 பவுன்கள் செலவிடுவதால், அதன் ஆராய்ச்சிச் செலவீடானது, அவ்வாராய்ச்சியினால் அதற்கு விளையக்கூடிய மாபெரும் சிக்கன நலங்களுடன் ஒப்பிடப்படும்போது ஒரு சிறு துணுக்கே ஆகும். 'இம்பீரியல் கெமிகல் இண்டஸ்டிரீஸ்' போன்றதொரு பெரும் பிரிட்டிஷ் கம்பெனி இவ்வாறு ஆராய்ச்சிக்குச் செய்யும் செலவீடு, சிறு கம்பெனிகள் ஆராய்ச்சிக்குச் செலவிடக்கூடிய தொகையுடன் ஒப்பிடப்பட்டால் மேற்கூறிய அமெரிக்கக் கம்பெனியின் ஆராய்ச்சிக்கான செலவீடு போன்றே மிகப் பிரம்மாண்டமானதாகும். அதேசமயத்தில் அக்கம்பெனியின் மொத்த வரவு செலவில் இத்தொகை ஒரு சிறு பின்னமேயாகும் என்பதைக் குறிப்பிட வேண்டும். ஓர் ஆராய்ச்சி இலாகா அல்லது இதுபோன்ற பிறிதொரு இலாகாவின் முழுப்

[1] ஆனாலும், சிறிய தொழில் ஒன்று பெரிய தொழிலைக் காட்டிலும் புதிய தொழிலாளர்களை அமர்த்திக்கொள்வதில் மிகை வெற்றி காணலாம். ஏனெனில் சிறிய தொழிலில் முதலாளி தன் தனிப்பட்ட தேவைகளுக்கேற்றபடி புதிய ஆட்களைப் பொறுக்கவும், அவர்களின் பயிற்சியை நேராகக் கண்காணிக்கவும், பொருத்தமற்றவரைப்பெருந் தொழிலைக் காட்டிலும் விரைவாகக் கண்டுபிடித்து விலக்கவும்கூடும்.

[2] S. H. Slichter, *Modern Economic Society*, p. 13.

பயனையும் அனுபவிப்பது மிகப் பெரும் தொழில் நிறுவனங்களுக்குத்தான் இயலுவதொன்ருகும்.

3. விற்பனைத் துறைச் சிக்கன நலங்கள்:

தயாரிப்பில் விளையக்கூடிய சிக்கன நலங்களைப்போன்ற அதே முக்கியத்துவமுடைய சிக்கன நலங்களை, சாமான்களை வாங்குவதிலும், பண்டங்களை விற்பதிலும் பெறக்கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, ஓர் உதாரணம் கூறுவோம். இங்கிலாந்தின் கிழக்கு மாவட்டங்களில் நடத்தப்பட்ட போருக்கு முந்திய கால விசாரணை ஒன்றில் வெளியான விவரப்படி சிறிய நிலக்கிழார்கள் பெரிய நிலக்கிழார்களைவிட (300 முதல் 500 ஏக்கர் வரை நிலமுடையோர்) மாடுகளுக்கான தீவனங்களுக்கு 10 சதவீதம் உயர்வான விலையும், உர வகைகளுக்கு 20 சதவீதம் அதிக விலையும் கொடுத்து வாங்கினர்கள் என்று தெரியவந்தது. அத்துடன் சிறு நிலக்கிழார்கள் தங்கள் தானியத்தை விற்கும்போதும் அவற்றிற்குப் பெரு நிலக்கிழார்கள் பெறுவதைக் காட்டிலும் தாழ்வான விலையே பெற்ருர்கள் என்றும் தெரியவந்தது.[1]

மற்றைய தொழில்களிலும்கூட, பொருள்களை வாங்குவதிலும், விற்பதிலும்சாத்தியமாகக்கூடிய சிக்கனங்கள்மேலே விவசாயத்தில் கூறியது போன்றே மிகக் கணிசமானவையாயிருக்கும். சில சமயங்களில் ஒரு பொருளின் ஆக்கச் செலவில் 50 சதவீதம் அல்லது அதற்கும் அதிகம் மூலப்பொருளின் பேரிலான செலவாயிருக்கும். இவ்வாறு ஒரு செய்தித்தாளின் உற்பத்திச் செலவில் கிட்டதட்ட 40 சதவீதமும், ரொட்டியின் உற்பத்திச் செலவில் ஏறத்தாழ 60 சதவீதமும், பருத்தி நூலின் உற்பத்திச் செலவில் சுமார் 75 சதவீதமும் மூலப் பொருளுக்கே ஆகின்றன. சில சமயங்களில் விற்பனைச் செலவுகள் (selling costs) இதைவிட உயர்வான வீதங்களுக்கும் செல்லலாம். தனி உரிமைக்குட்பட்ட மருந்துத் தயாரிப்புகளில் உழைப்பு, மூலப்பொருள் இவை இரண்டுக்கும் ஆகும் செலவு அம் மருந்துகளின் விலைகளுடன் ஒப்பிடப்படும்போது பொதுவாக புறக்கணிக்குமளவுக்குச் சிறிதாக விருக்கும். பாலின் விலையில் பாதி, அதை விநியோகிப்பவரின் செலவை ஈடுகட்டச் செல்வதாகும். மரச் சாமான்கள், நகை அணிகள், பல்வகை ஆடம்பரப் பண்டங்கள் முதலியவற்றின் விலையில் 50 சதவீதம் அல்லது அதற்கு மேலாகவே விநியோகிப்போர் மிச்சமாதல் (margin) மிகச் சாதாரணமாகும். இத்தகைய பண்டங்களில்,

[1] A. W. M. Kitchin, 'Smallholdings and the agricultural structure', *Economic Journal*, 1934, P. 668.

தயாரிப்புச் செலவுகளில் கணிசமான வெட்டு எதையும்விட விநியோகச் செலவில் சாதிக்கப்படும் ஒரு சிறு சேமிப்பானது மிகை யான மதிப்புடையதாயிருக்கும் என்பது தெளிவு. நாம் தீர் மானிக்க வேண்டுவதெல்லாம், சிக்கனத்திற்கு வாய்ப்பிருக் கின்றதா என்பதல்ல; ஆனால், அத்தகைய சிக்கன நலங்களை அடைதற்கு ஒரு சிறிய தொழிலில் உள்ளதைவிட ஒரு பெரிய தொழிலில்தான் வாய்ப்புகள் மிகையாக உண்டா என்பதே யாகும்.

முதலாவதாக, பெருமளவில் ஒரு பொருளை வாங்குவோர் சலுகைகள் பெறுவது இயலும். அவருக்கு மிகக் குறைவான விலைகள் அளிக்கப்படுவதுடன், விலைக் கழிவுகளும் தள்ளுபடிகளும் (discounts and rebates) வழங்கப்படுகின்றன. ரயில்வே கம் பெனிகள், சாலைப் போக்குவரத்துக் கம்பெனிகளிடமிருந்து சுமை கூலிச் சலுகைகளும் பெறக்கூடும். பாங்குகளிடம் தாராளமாகக் கடன்களைப் பெறலாம்; பண்டத் தயாரிப்பாளர்களிடம் தருவிக்கும் சரக்கை வேண்டும்போது தவருமல் கிடைக்கப் பெறுவதும் அவர்களின் கவனம் மிக்க சேவையை அடைவதும் மற்றும் தனித்த வசதிகள் பலவற்றைப் பெறுவதும் பெருமளவில் வாங்கு வோருக்குச் சாத்தியமாவதாகும். மற்றச் சிறிய வாடிக்கைக்காரர் களுக்குப் பண்டங்கள் போதுமான அளவில் கிடைக்காதபோதும் பெரிய வாடிக்கைக்காரர்கள் தங்கள் தேவையைத் தட்டின்றிப் பெறமுடிகின்றது. இத்தகைய சலுகையைப் பெறலானது பெரும் பாலும் பேரம் பண்ணும் பலத்தால் விளைவதாகும். பெரும் வாடிக் கைக்காரருக்கு விலையை உச்ச அளவு வெட்ட வேண்டியது அத்தியாவசியமாகிவிடும். காரணம், இப் பெரும் வாடிக்கைக் காரர் அவசியமானல், தனக்குப் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்து விற்கும் அதே நிறுவனங்களுடன் போட்டியிலிறங்கவுங்கூடும். இவ் வகையிலேயே போர்டு கம்பெனி தனக்குத் தேவைப்படும் எஃகுத் தகடுகளை வெளி உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து வாங்குவதுடன் தானும் எஃகு உற்பத்தி அடுப்புகளை அமைத்துக்கொண்டு எஃகு தகடுகளைத் தயாரிக்கின்றது. எஃகு தகடுகளின் உண்மை உற்பத் திச் செலவைக் கண்டுபிடிக்க தன் சுய உற்பத்தி ஓர் அளவுகோலை அளிக்கின்றமையால் போர்டு கம்பெனி இவ்வறிவின் துணை கொண்டு தான் வாங்கும் எஃகு தகடுகளை, சாதாரண சந்தை விலைக்கும் குறைவாகப் பெற்றுக்கொள்ள முடிகிறது.[1] இது போன்றே தாங்களே மோட்டார் வண்டிகள், லாரிகள் படை

[1] மேலும், சுய உற்பத்தியானது வெளிஉற்பத்தியாளர்களின் வழங்கல் நிறுத் தங்களுக்குப் (உதாரணமாக, தொழிலாளர் வேலை நிறுத்தமொன்றினல் விளையக் கூடிய வழங்கல் நிறுத்தங்களுக்கு) பாதுகாப்பாகவும் துணைபுரிகிறது.

ஒன்றை வைத்து ஓட்டக்கூடிய நிறுவனங்கள் மற்றப் போக்கு வரத்து நிறுவனங்களிடம் சுமைகூலிச் சலுகைகளைத் தங்களுக்குப் பெற்றுக்கொள்ளும் வலிவுடையனவா யிருக்கின்றன. அல்லது ஒரு பண்டத்திற்குள்ள குறுகிய சந்தையில் ஒரு பெரிய வாடிக் கைக்காரர், தனக்குப் போட்டியாக வேறு முக்கிய வாங்குபவர்கள் அப் பண்டத்துக்கு யாரும் இல்லையாயின், தனக்குச் சரக்கை உற்பத்தி செய்து விற்கும் நிறுவனங்களின் பேரில் கட்டாயத்தைச் செலுத்தவுங்கூடும். தன் வாடிக்கையை நிறுத்திக்கொள்ளவும், ஆதரவை அகற்றவும் பயமுறுத்துவதன் வாயிலாக அவ்வுற்பத்தி யாளர்களைத் தன் விருப்பத்திற்கேற்ற சலுகைகள் அளிக்கும்படி வற்புறுத்த இயலும். பெருந் தொழில்களின் பேர சக்தி நலங்கள் அவைகள் இலாபம் பெறுதற்குத் துணை புரிகின்றன. ஆனால், இவை அத் தொழில்களைத் திறமிக்கவையாக்கிவிடுவதில்லை. ஒரு பெரிய நிறுவனமானது தான் வாங்கும் பொருள்களின் விலையைக் குறைத்து வாங்கத் தன் பேர சக்தியைப் பயன்படுத்துவதன் மூலம் தன் இலாப வருமானத்தை அதிகரித்துக்கொள்ளலாம். ஆனால், இந்த இலாபம் மற்றொரு தொழில் நிறுவனத்திற்கு இழப்பை ஏற்படுத்துவதன் வாயிலாகவே பெறப்படுவதாகும். ஆகவே, சமூகத்தின் நோக்குக்கொண்டு பார்ப்பின், இவ்வாறு ஒரு நிறு வனத்தின் இலாப வருமானத்தை அகற்றி அதையே மற்றொரு நிறுவனத்தின் இலாப வருமானமாக மாற்றுவதானது எத்தகைய முன்னேற்றத்தையும் சமூகத்திற்கு அளிக்க முடியாது. இந் நட வடிக்கை சூதாட்டக்காரர்கள் அல்லது முடிச்சுமாறிகள் (gamblers or pickpockets) செயலைவிட எவ்வகையிலும் நலம் சிறந்ததன்று. இது ஓர் உண்மைச் சிக்கன நலமன்று. இதுபோன்றே ஓர் உற் பத்தித் துறையில் சர்வாதீனம் பெற்றுள்ள நிறுவனம் ஒன்று தன் விலையைப் பேராசையால் ஏற்றி விற்கும்போதும், அல்லது பழைய விலைக்கே இப்போது தரங் குறைக்கப்பட்டதொரு பண்டத்தை விற்கும்போதும், சமூகத்திற்குச் சிக்கன நலம் விளைவதில்லை. சர்வாதீன நிலையைப் பயன்படுத்திக்கொண்டு கொள்ளை இலாப மடிப்பதுதான் நடப்பதாகும். ஆகவே, பெருமளவில் தன் பண்டத் தைப் பெற்றுக்கொள்ளும் பெரும் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு ஒரு நிறுவனம் அளிக்கும் விலைச் சலுகை முதலியவை; அவை உண் மையில் தன் உற்பத்திச் செலவுக் குறைவால் விளைவதாயிருக்கும் போது மட்டுமே உண்மையானதொரு விற்பனைச் சிக்கன நலத்தின் தோற்றத்தைக் குறிப்பதாகும்.

மேற்கூறியவாறு உற்பத்திச் செலவுக் குறைப்பு ஏற்படுவது சாதாரணமாகத் தன் பண்டத்திற்கிருக்கும் பெரும் வாங்குகை ஆணையின் காரணமாக (a large order) தன் இயந்திரத் தள

வாடங்கள் முழுமையாகப் பயன்படுத்தப்படுவது சாத்தியமாவதாலும் அடிக்கடி உற்பத்தி அளவில் ஏற்ற இறக்கம் அவசியமில்லாமலிருப்பதாலும் அடிக்கடி சேதாரம் ஏற்படாமலிருப்பதாலுமே விளைவதாயிருக்கும். இரண்டு அரை வண்டி அளவு சுமைகளைத் தனித்தனியே கடத்தப் பிடிக்கும் செலவைப்போல் ஒரு முழு வண்டி அளவைக் கடத்த இரு மடங்குச் செலவு ஆகாது. எஃகு உலோகத் துண்டுகளைப் பல ரகங்களாகத் தயாரிக்கப் பிடிக்கும் செலவைவிட அதே எடை எஃகு துண்டுகளை ஒரே தரத்தில் தயாரிக்கக் குறைந்த செலவே ஆகும். காரணம் ஒரே தரம் தயாரிக்கையில் உருளைகளின் வகைகளை அவ்வப்போது மாற்றுதற்கென வேலையை நிறுத்தவேண்டிய அவசியமில்லையாதலால், உற்பத்திச் செலவு குறைகிறது. ஒரு தொழிற்சாலைக்கு விட்டு விட்டு சிறு உற்பத்தி வேலை கிடைத்துக்கொண்டிருப்பதைக் காட்டிலும், ஆண்டில் ஆறு மாதத்திற்காவது தொடர்ந்து வேலை இருக்குமளவுக்குப் பெரிதானதோர் உற்பத்தி ஆணை கிடைப்பது நலம் விளைவிப்பதாயிருக்கும். இத் தொழில்களிலும் இவைபோன்ற பிறவற்றிலும் சிறு அளவு வாங்குபவருக்கு அளிக்கப்படக்கூடிய சலுகைகளைவிட பெரிய அளவில் வாங்கும் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கே மேலான சலுகைகள் அளிக்கப்படக்கூடும். ஆகவே, பெரும் அளவில் பண்டத்தை வாங்கக்கூடிய பெரும் நிறுவனங்கள் அதற்கேற்பவே செலவு மிச்சம் அடைகின்றன.

பெரும் வாங்குகை ஆணைகள் பண்ட உற்பத்தி நிறுவனத்தின் விற்பனைப் பணியாளர்களைப் பூரண அளவில் பயன்படுத்துதற்கு வாய்ப்பேற்படுத்துவதால் இவ்வகையிலும் செலவு குறைவதாயிருக்கும். வாங்குவோர் தாங்கள் வாங்கும் அளவை இரட்டித்தால் விற்பனைப் பணியாளர் எண்ணிக்கையை இதற்காக இரட்டிக்க வேண்டிய அவசியமிருக்காது. தகரக் கலங்களில் அடைத்த ஒரு வகை உணவுப் பண்டங்களுக்கு வாங்குகை ஆணைகள் திரட்டப் பயணம் செல்லும் விற்பனைப் பணியாளன், கூடுதலான தொந்தரவு ஏதுமின்றி ஐம்பத்தேழு வகைகளுக்கு ஆணை பெறுவது எளிதாகும். இதில் நேரம் மிச்சமாகிறது என்பது மட்டுமன்று. பெயர் பெற்றுள்ள ஒரு தயாரிப்பாளன், அல்லது நிறைய வாடிக்கையுடன் விநியோகிப்போன் ஒருவன் தான் முன்னரே விற்கும் பண்டத்தோடுகூட, தன் நற்பெயர் அல்லது தொடர்பைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு மற்றப் பல பண்டங்களையும் எளிதில் விற்பது சாத்தியமாகும். மோட்டார் வண்டிச் சக்கரத்திற்கான ரப்பர் பட்டைகளை (tyres) உங்களிடம் வாங்குபவர்கள், குழிப் பந்தாட்டப் பந்துகளையும் (golf-balls) உங்களிடமே வாங்கத் தயங்கமாட்டார்கள். உண்மையில் ஒரு நிறுவனம் விற்கின்ற பண்டம் ஒவ்வொன்றும்,

அது விற்பனை செய்ய முயற்சிக்கும் மற்ற எந்தப் பண்டத்திற்கும் ஒரு விளம்பரம் ஆகும். ஆகவே பண்டத் தயாரிப்பாளர்கள், புதிய பல தயாரிப்புகளை மேற்கொள்வதன்வாயிலாகத் தங்கள் தொழிலை விரிவு செய்யவும், அதனால் தங்கள் விற்பனை அமைப்பையும், தங்களுக்கிருக்கும் விற்பனை வசதிகளையும் பூரணமாகப் பயன்படுத்தி நலம் பெறவும் தூண்டப்பெறுவர். அதே சமயத்தில் அவர்கள் தங்களிடம் பெருமளவில் பண்டங்களை வாங்கும் நிறுவனங்களுக்குச் சில சலுகைகள் அளிப்பதற்கு அவர்களுக்கு மேலுமொரு காரணம் ஏற்படும். இச்சலுகைகளைப் பெறும் நிறுவனங்கள், தாங்களும் தங்கள் தொழிலை விரிவடையச் செய்து கொள்வதற்கு இதனால் ஒரு தூண்டுதல் கிடைக்கும்.

இதுவரை கூறியவற்றிலிருந்து ஒன்று விளங்கும். அதாவது பெரிய நிறுவனம் சலுகைகளைப் பெற்றுக்கொள்ள முடிவதற்கு ஓரளவு காரணம் அதன் பெருமளவு வாங்குதல்களினால் தயாரிப்பாளருக்கு ஏற்படும் சிக்கன நலங்களேயாகும். இப் பெரும் நிறுவனம் விற்பனைத் துறையிலும் பல நலங்களைப் பெறுகின்றது. தன் வாங்குதல்களைத் திறம்படச் செய்துகொள்வதற்கு, பொருள்களைக் கலவை செய்வதிலும், அவற்றைத் தேர்ந்தெடுப்பதிலும் திறம் பெற்ற வல்லுநர்களை அமர்த்திக்கொள்ளலாம். மேலும், தான் உற்பத்திக்குப் பயன்படுத்தும் பொருள்களைக் கடுமையான பரிசீலனைகள் செய்து, அவற்றைத் தரவாரியாகப் பிரித்துக்கொள்வதன் மூலம் தான் தயாரிக்கும் இறுதிப் பண்டத்தை ஒரே தரமுடையதாக்கலாம்; அத்துடன் தவறான பொருள்களைப் பயன்படுத்துவதால் பின்னர்ப் பண்டங்கள் பாழாக வேண்டிய ஆபத்தையும் இதனால் தவிர்த்துக்கொள்ளலாம். தவிரவும், பெரிய நிறுவனம், தான் வாங்குவதையும், விற்பதையும் சந்தை நிலைக்கேற்றவாறு காலந்தாழ்த்திச் செய்துகொள்ளவும் கூடும். சந்தைநிலைமை தனக்குப் பாதகமாயிருப்பின், தன் வாங்குதல்களையும், விற்பனைகளையும் தள்ளிப்போட்டுப் பின்னர் சாதகமான நிலை தோன்றும்போது செய்துகொள்வது இயலும்.[1] அந் நிறுவனத்தின் வாடிக்கைக்காரர்களும், நிறுவனங்களிடம் வாங்கும் வாடிக்கைக்காரர்

[1] இதற்குமாறாக, பெரும் நிறுவனம் தன் உற்பத்தியைச் சீராகவும் தொடர்ந்தும் நடத்திக்கொள்ளுதற்குப் பெரும் அளவில் மூலப் பொருள்களைத் தான் பெறுதற்கான பல ஒப்பந்தங்களைச்செய்து கொள்ளவேண்டியது பெரும்பாலும் அத்தியாவசியமாயிருக்கும். இத்தகைய பெரும் வாங்குதல் ஆணைகளை வெளிப்படையாகச் செய்யும்போது அப் பொருள்களின் விலையை இந் நிறுவனத்திற்குப் பாதகமாக அது உயர்த்திவிடக் கூடும். அதுவும் இப் பொருள்களை காலந்தவறாது வழங்குதற்கு உத்திரவாதமளிக்கக்கூடிய உற்பத்தியாளர்கள் இரண்டு அல்லது மூன்றிற்கு மேல் இல்லையாயின் இவ்வாறு விலை உயர்வு நிகழ்வது நிச்சயமாயிருக்கும். ஆனால், போட்டியிடும் ஒரு சிறு நிறுவனம் சந்தையைச் சுற்றிப் பார்த்து விலைகளைத் தனித்தனியே அறிந்து சாதகமாக வாங்கவும், விற்பவரின் பட்டியல் விலையில் இரகசியக்

களைவிட மேலான வசதிகளைப் பெறும் நலம் அடைவார்கள், இயந்திர சாமான்களாயிருப்பின், அவற்றைப் பின்னர் பழுது பார்த்துக் கொடுப்பதிலும், சாமான்களைப் பதில் போடுவதிலும் பெரிய நிறுவனத்திடம் வாங்கிய வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு அளிக்கப்படும் வசதிகள் மேலானவையாயிருக்கும். வாடிக்கைக்காரர்கள் பெரிய நிறுவனத்திடம் வாங்கும்போது அவர்களுக்குச் சிறிய நிறுவனத்தில் கிடைப்பதைவிட அப் பொருளில் அதிகமான வகைகள் கிடைக்குமாதலால், தாங்கள் வாங்கும் பொருள் ரகத்தைப் பெருவாரியான ரகங்களிலிருந்து தேர்ந்து வாங்கலாம்; மேலும், பெரிய நிறுவனத்திடம்தான் பண்டங்களின் இருப்புகள் அதிகமாக இருக்குமாகையால், வாங்குவோன் தான் வாங்குகின்ற சரக்கைப் பெரிய நிறுவனத்திடமிருந்து உடனடியாகக் கைமேல் பெற்றுக் கொள்ளலாம். ஆனால், சிறு நிறுவனமோ ஆணைபேரில் சரக்கைத் தயாரித்துத்தான் கொடுக்க வேண்டியிருக்குமாதலால் காலதாமதமாகும்.

4. நிதித் துறைச் சிக்கன நலங்கள் (Financial Economies) :

பெரிய நிறுவனம் பல நிதிச் சிக்கன நலங்களையும் பெறக் கூடும். அதன் பெயர் நன்றாகத் தெரிந்ததாயிருப்பதுடன், பணம் கடனளிக்க அல்லது முதலீடு செய்யக்கூடியவர்களிடையே அதற்குச் செல்வாக்கு அதிகமாகவும் கிட்டும். பாங்குகளிடம் அது நல்ல பணையம் வைத்துக் கடன் வாங்கக்கூடும். மேலும், பங்குகள், கடனீட்டுப் பத்திரங்கள் (shares and debentures) முதலியவற்றை வெளியிடுவதன் மூலம் சிறியதொரு நிறுவனத்தைக் காட்டிலும் மிக எளிதாக மூலதனத்தைத் திரட்டவும் கூடும். இப் பங்குகளில் எப்போதும் பரந்ததொரு சந்தை இருந்துவருவதால், பங்குதாரர்கள் தங்கள் பங்குகளை எளிதில் விற்று, சுலபமாகத் தங்கள் முதலைத் திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். ஆனால், ஒரு சிறிய தனி நிறுவனத்திலோ ஒருவர் போட்ட முதலைத் திரும்பப் பெறுவது மிக்க கடினமாயிருக்கும். இவ்வகையில் கடன் பெறுவதற்கு அல்லது புதிதாக மூலதனம் திரட்டுவதற்குச் சிறியதொரு நிறுவனத்திற்காகும் செலவைவிடப் பெரிய நிறுவனத்திற்குக் குறைவான செலவே பிடிக்கும்.

கடன் வாங்குவதற்குப் பிடிக்கும் செலவில் உள்ள இந்த வேறுபாடு உண்மையில் பெரிய நிறுவனத்தின் பேர நல வசதிக்குத்தான்

கழிவுகள் பெறவும்; வாய்ப்பைப் பயன்படுத்தி அங்கும் இங்கும் மிச்சம் மீதிகளை விற்போரிடம், குறைந்த விலைக்கும் பொருள்களை வாங்கவும்கூடும். குளுகோஸ் பழச் சர்க்கரை வணிகத்துறையில் (glucose trade) இதற்குள்ள சான்று ஒன்றுக்கு பின்வரும் நூலைப் பார்க்கவும்; A. S. Dewing, *Financing of Public Corporations*, P. 760

சான்றுகுமேயன்றி, உண்மைச் சிக்கன நலத்திற்கு அத்தாட்சி யாகாது. ஒரு பெரிய நிறுவனத்தின் டைரக்டர்கள் குழுவில் பாங்குக்காரர்கள் பலர் உறுப்பினராயிருத்தலால் அந் நிறுவனம் எளிதாகக் கடன் வசதிகள் அளிக்கப்படுவதானது சட்டத்திற்குப் புறம்பான லஞ்ச முறையேயன்றி, அது பெரும் அளவின் சிக்கன நல விளைவாகாது. முதலீடு செய்ய விரும்பும் ஒரு பங்குதாரர் தான் முன்பு அறிந்திராததொரு கம்பெனியில் தன் பணத்தைப் போடுவதற்குப் பதில், செய்தித் தாள்களின் நிதிச் செய்திப் பக்கங்களில் விலை அறிவிக்கப்பெறும் பெரியதொரு கம்பெனியின் பங்குகளில் அப் பணத்தைப் போடுவதனுல் அவருடைய பணம் சிறிய நிறுவனத்தை விடப் பெரிய நிறு வனத்தில்தான் மேலான வழியில் பயன்படுத்தப்படும் என்று கூறுவதற்கில்லை. தன் தொழிலாளர்களை மிக மலிவான கூலிக்கு அமர்த்திக்கொள்ளும் ஒரு கம்பெனியை நாம் ஒரு திறம் மிக்க கம்பெனி என்று (அப்படி ஒருவேளை இருக்கலாமாயினும்) கருதுவதில்லை; அப்படியாயின் தன் மூலதனத்தை மிக மலிவான வட்டிக்குப் பெற்றுக்கொள்ளும் ஒரு கம்பெனிக்குத் திறமிக்க கம்பெனி என்று ஏன் உயர்பெயர் அளிக்க வேண்டும்?

மேற்கூறியவை யாவும் உண்மையாயினும், ஒன்றை ஒத்துக் கொள்ளல் வேண்டும். அதாவது, பெருமளவில் பொருள்களை வாங்குவது எப்படிச் செலவைக் குறைக்கின்றதோ அவ்வாறே பணத்தைப் பெருந்தொகைகளாகக் கடனளிப்பது, அதையே சிறு சிறு தொகைளில் கடனளிப்பதைவிடச் செலவு மிச்சம் அளிப்பதாயிருக்கும். உற்பத்தியானது மிகப் பெரும் எண்ணிக்கையான சிறு சிறு நிறுவனங்களின் கைகளில் இருப்பதைவிட அதே உற்பத்தி பெரிய நிறுவனங்களில் பெருவாரி முறையில் நடப்பதாயிருப்பின் அது கடனளிப்போன் முதல் தொகையை இலகுவாகச் சேகரிப்பதைச் சாத்தியப்படுத்துகின்றது. கடனளிப்போன் அநுபவிக்கக் கூடிய இவ் வசதியானது-உதாரணமாக, அவன் தான் முதலீடு செய்துள்ள முதல் தொகையை மிக்க இலகுவிலும், விரைவிலும் மீட்டுப் பெறக்கூடிய வசதியானது-தொழிலின் பெருமளவினுல் விளையக் கூடியதொரு சிக்கன நலமாகும் (economy of scale). இது சிறு சிறு அளவில் பண்டத்தை வழங்குவதற்கு மேற்கொள்வதைவிட எவ்வாறு ஒரே பெருமளவு வழங்கல் (a large order) ஒன்றை நிறைவேற்றுவது சுலபமாயிருக்குமோ, அதைப்போன்றதொரு வசதியையே கொடுப்பதாயிருக்கும்.

5. இடர் தாங்குகைத் துறைச் சிக்கன நலங்கள் (Risk-bearing economies):

சிறு நிறுவனங்களுக்கு ஏற்படும் இடர்களைக் காட்டிலும் பெரும்பாலும் குறைந்த அளவு இடர்களே பெரிய நிறுவனங்களுக்கு

எதிர்ப்படுகின்றன. ஒரு பெரும் எண்ணிக்கைத் தொகுதியில் சராசரியாக நிகழக்கூடியதை நாம் அடிக்கடிமிக நிச்சயமாக முற்கூறுவது இயலும். ஆனால், இவற்றைத் தனித்தனி இனமாக எடுத்துக் கொண்டால், அவை ஒவ்வொன்றைப்பற்றியும் எவ்வித முற்கூறலும் இயலாததாகிவிடும். ஆகவே, பெரும் நிறுவனங்கள் இடர்களை ஒன்றாகக் குவித்துச் கொள்வதன்மூலம் அவற்றை எளிதில் நீக்கிக் கொள்வது (eliminate risks by grouping them) சாத்தியமாகிறது. இதற்கு ஓர் எடுத்துக்காட்டுக் கூறலாம். பிரிட்டனில் அடுத்த ஆண்டில் 5,000 பேர்கள் தற்கொலை புரிவார்கள் என்பதை நாம் ஓரளவு உறுதியுடன் முற்கூற முடியும். ஆனால், இத் தற்கொலை புரியும் நபர்கள் யார் யாராக இருப்பர் என்பதை நாம் கூறுதல் சாத்தியமன்று. இது போன்றே பிறப்புகள், இறப்புகள், மோட்டார் வண்டி விபத்துகள், களவுகள், தீ விபத்துகள், இன்சூரன்சு பாதுகாப்பு பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய மற்றெல்லா எதிர்பாரா நேர்வுகள் யாவற்றைப்பற்றியும் மொத்தத்தில் இடர் நேர்வுச் சராசரியை யூகிக்கலாமேயன்றி, தனித்தனியே ஒவ்வொரு நேர்வைப்பற்றியும் முற்கூறல் இயலாது. இவ்வாறு மொத்தமாகக் குவித்துக் கருதப்படும் நிகழ்ச்சிகளின் எண்ணிக்கை அதிகமாயின் அவற்றைப்பற்றி யூகித்து முற்கூறுவதில் ஏற்படும் தீர்மானத் தவறுகள் குறைவாயிருக்கும். ஆகவே ஒரு சிறு நிறுவனத்தைவிட பெரிய நிறுவனத்தில்தான் ஒரே செயல் திரும்பத் திரும்ப மிக்க அடிக்கடி செய்யப்படுவதாயிருப்பதால், பெரிய நிறுவனத்தில் ஏற்படக்கூடிய எதிர்பாரா இடர்களை மொத்தத்தில் கூட்டி யூகித்தறிவதன் மூலம் அவற்றின் நிச்சயமின்மையை (uncertainty) பெருமளவு போக்கிக் கொள்ளக்கூடும். இதற்குச் சான்றாகப் பின்வரும் எடுத்துக்காட்டைக் கூறலாம். 'ஒரு பசுமாடு வைத்திருப்பவருக்கு அது கன்று போடும் காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய உயிர் இழப்பு இடர் முற்றிலும் யூகிக்க முடியாததொரு நேர்வு வீதமாகவே தோன்றும். ஆனால் பெரும் பசு மந்தையை வைத்திருப்பவருக்கு இத்தகைய உயிர் இழப்பு இடர் முன்னரே நிச்சயத்துடன் கணிக்கப்படக்கூடியதும் ஆகவே முன்னறிந்து செலவுக்குள் சேர்க்கப்பட்டுவிடக் கூடியதுமானதோர் ஒழுங்கான வீதமாகக் காணும்......இதுபோன்றே ஒரு சிறு சுத்திகரிப்பு ஆலை (refinery) சுத்திகரிக்கும் எண்ணெய் அல்லது சர்க்கரையில் ஒரு பகுதியைப் பக்குவத் தவறினால் வீணாக்கிவிடும் சாத்தியக் கூறு மிகவும் நிச்சயமற்றதோர் அளவுடையதாகும். ஆனால், ஒரு பெரும் சுத்திகரிப்பு ஆலையிலோ, இவ்விடர் நேரடி சராசரி நேர்வு விதியின்படி முற்கூட்டியே தீர்மானிக்கப்பட்டுவிடலாம்.[1]

[1] E. A. Ross, *Uncertainty as a Factor in Production*, quoted in C. O. Hardy, *Risk and Risk-bearing*, P. 19.

இடர்களைக் குவித்தல் (grouping of risks) நிதித் துறையில் சிறப்பான முக்கியத்துவமுடையதாகும். உதாரணமாக, ஒரு பெரிய பாங்க் அல்லது இன்சூரன்சு கம்பெனி, ஒரு சிறு பாங்க் அல்லது இன்சூரன்சு கம்பெனியைவிட உறுதி நிலை மிகையாகப் பெற்றிருப்பது இயலும். காரணம் ஒரு கிளையில் அல்லது ஓரிடத்தில் மட்டும் நேரும் முற்றிலும் தனியானதொரு பெருங்கேடு எதுவும் பலவிடங்களில் தொழில் புரியும் பெரிய நிறுவனங்களை அவ்வளவாகப் பாதிக்காது. இவ்வாறே ஒரு பெரிய பாங்கின் பல்திற முதலீடுகளின் தொகுதியானது (collective investments), அதன் ஒவ்வொரு கிளையும் தனித்தனியே செய்து கொள்ளக்கூடிய முதலீட்டுத் தொகையைக் காட்டிலும் பாதுகாப்பு நிறைந்ததாயும், மொத்தத்தில் இடர் வீதம் குறைந்ததாயும் இருக்கும். இதுபோன்றே ஒரு பெரிய இன்சூரன்சு கம்பெனி ஆண்டுக்கு ஆண்டு தன் காப்புறுதியாளர்களுக்குச் செலுத்த வேண்டிவரும் இடர் ஈட்டுத்தொகை மொத்தம் (insurance benefits), ஒரு சிறு இன்சூரன்சு கம்பெனி ஆண்டுக்கு ஆண்டு செலுத்த வேண்டிவரும் தொகை மொத்தத்தைவிட உறுதி மிக்கதாயும், மாறுபாடு குறைந்ததாயுமுள்ளது என்பது அனுபவ உண்மை. ஆகவே பெரிய கம்பெனி தன் வருங்கால இடர் ஈட்டுத்தொகைப் பொறுப்பின் அளவை முன் கூட்டியே சிறிய கம்பெனியைவிட மிக்க சரி நுட்பமாகத் தீர்மானிக்கக்கூடும். பெரும் நிதித் துறை நிறுவனங்கள் (financial enterprises) தங்கள் மிகை உறுதியான நிலையின் மூலமாகத் தங்கள் முதலீட்டுக்காரர்களுடையவும், தங்கள் வாடிக்கைக்காரர்களுடையவும் நம்பிக்கையைப் பெற்றுக்கொள்வது இயல்வதாயிருக்கிறது. ஆகவே இந்நிறுவனங்கள் தங்கள் பணிகளுக்குக் கவர்ச்சிகரமான பேரங்களை அளிப்பதும், தங்களுக்கு வேண்டிய முதலை மலிவாகத் திரட்டிக் கொள்வதும் சாத்தியப்படுகின்றது.

ஒரே வகையான தொழில் இடர்களைக் குவித்துக் கொள்ளும் போது கூட்டச் சராசரி விதி (the law of averages) அங்குப் பிரயோக மாகிறது, இடர் நிலையில்லாமையும் (uncertainty) வெகுவாகக் குறைத்துக் கொண்டு விடப்படுகிறது. வகை வேறான இடர்களைக் குவித்துக் கொள்ளும்போதும், அதனால் கிடைக்கின்ற நலம் உறுதிக் குறைவானதாய் வேண்டுமானால் இருக்கலாமேயன்றி, புறக்கணிக்கப்படக் கூடியதன்று. இடர்களைப் பரவலாக்கி அவற்றின் கேடுகளைக் குறைவாக்கிக்கொள்ளும் முயற்சி, இன்று உண்மையில் நவீன தொழிலின் முக்கிய அலுவல்களில் ஒன்றாக விருக்கிறது என்றால் மிகையாகாது. தங்கள் உற்பத்தியை அல்லது சந்தைகளை அல்லது மூலப் பொருள் அளிப்பு வாய்களை (sources of supply) அல்லது தயாரிப்புச் செய்முறைகளைப் பல

திறப்பட்டதாக்கிக் கொள்வதன் மூலம் நிறுவனங்கள் தங்கள் தொழில் இடர்களைப் பரவலாக்கிக் குறைவுபடுத்தலாம். இத்தகைய பல் திறப்பாடு சூழ்நிலைகளின் திடீர் மாற்றங்களால் ஏற்படக்கூடிய இடர்களிலிருந்து நிறுவனத்திற்குப் பெருமளவு பாதுகாப்பளிக்கின்றது. மேலும், அந்நிறுவனம் எச் சூழ்நிலையிலும் தொடர்ந்து தொழில் புரியவும் துணை செய்கிறது. இதற்கு மாறாக, பல்திறப்பாடு சாத்தியமில்லாத சிறு நிறுவனங்கள் திடீர் மாற்றங்கள் எதிர்ப்படும்போது தொழிலைக் கைவிடவேண்டிய கட்டாய மேற்படும்.

(அ) உற்பத்திப் பல்திறப்பாடு: ஒரு நிறுவனம் தான் உற்பத்தி செய்யும் பண்டத்திற்குள்ள தேவை குறைவதனால் தனக்குக் குந்தகம் விளையுமென்று எதிர்பார்க்கும்போது, அப் பண்டத்தோடு கூடவே எளிதில் தயாரிக்கப்படக்கூடிய மற்றப் பண்டங்களைப் பற்றிச் சிந்திப்பது வழக்கம். இவ்வாறு தான் உற்பத்தி செய்யும்ஒரு பண்டத்தின் விற்பனையில் ஏற்படும் மந்தத்தைத்தான் தயாரிக்கும் மற்றொரு பண்டத்தின் விற்பனையில் நிலவும் செழுமையினால் சரிப்படுத்திச் சமாளிக்க இயலும். அல்லது ஒரு பண்டத்தின் தயாரிப்பைத் தடைப்படுத்துமாறு ஏதும் நிகழ்ந்தாலும், மற்றப் பண்டங்கள் யாவற்றின் தயாரிப்பையும் நிறுத்தாமல் தொடர்ந்து நடத்துவது சாத்தியமாயிருக்கும். பிரிட்டிஷ் விவசாயத்தில் கலப்பு விவசாய முறை (mixed farming) விடாமல் நீடித்துவருவதற்கு ஒரு முக்கிய காரணம் இதுவேதான். ஏனெனில், விவசாயத்தில் எல்லா கிளைத்தொழில்களிலுமே ஒரேசமயத்தில் மந்தமேற்படுவது மிக அரிது. ஆகவே பல்வேறு பொருள்களைத் தயாரித்து விற்கும் விவசாயி, மந்த காலத்தில் பண்டங்களின் விற்பனையில் விளையும் நட்டங்களை, மற்றப் பண்டங்களின் விற்பனையில் இலாபங்கொண்டு ஈடு செய்து பிழைக்கக்கூடும். மந்தம் நீண்ட காலம் நீடித்தால் (விவசாய மந்தங்கள் அவ்வாறு நீடிப்பது வழக்கம்) விவசாயி தன் பண்டங்களில் பெரும் நட்டம் விளைவிக்கும் இனங்களைக் கைவிட்டு, இதைவிட இலாபகரமான மற்றக் கிளைத் துறைகளை மேற்கொண்டு (உதாரணமாக, கால்நடை வளர்ப்பை விட்டுப் பால் பண்ணையோ, அல்லது கோதுமை உற்பத்தியை விட்டு பார்லி, ஓட்சு உழவையோ கைக்கொள்ளலாம்) பிழைக்கலாம்.[1] இது போன்றே மீனும் பழத் துண்டுகளும் விற்கும் கடை, பனிப் பாலேடும் விற்கக் காணலாம்; அல்லது சறுக்கு விளையாட்டுக்கான பனித்

[1] இம் மாற்றங்களால் பல தொழிற் கலை நலங்களும் விளைகின்றன (உதாரணமாக, நிலங்களை வெறும் தரிசாகப் போடுவதைத் தவிர்த்து நிலத்தில் மாற்றுப் பயிர்களைப் பயிர் செய்தும், தொழிலாளர் தேவையை ஆண்டு முழுவதும் பெருமளவுக்குச் சமமாகப் பகிர்வு செய்து கொள்ளும் வகையில் வேலைத் திட்டங்களை மேற்கொண்டும் நலமடையலாம்)

தரை (skating rink) ஏற்படுத்தி வருமானம் பெற்றுவரும் ஒரு நிறுவனம் குளிர் முறைப் பாதுகாப்புப் பெட்டித் தளவாடத்தையும் அதனுடன் சேர்த்து வைத்திருப்பதைக் காணலாம். ஒரு நிறுவனம் கடுகும், பார்லி நீரும் விற்பதாயிருக்கும்; மற்றொன்று மின்சாரத் தளவாடங்களையும், வான் தந்திப் பெட்டிகளையும் விற்கக்கூடும். தேவையானது பருவத்திற்குப் பருவமோ, ஆண்டுக்கு ஆண்டோ மிக்க மாறுபடுவதாய் இருப்பின், உற்பத்தியைப் பலதிறப்படுத்திக் கொள்வதன்மூலம் தொழிலிடர்களைப் பரவலாக்கிக் கொள்ளுதற்கும், தயாரிப்பைச் சீராக்கிக்கொள்ளவும் முயற்சி வலுவானதாக இருக்கும்.

(ஆ) சந்தைகளைப் பல்திறமாக்கல் (Diversification of markets): ஒரே ஒரு பண்டம் தயாரிக்கப்படுவதாயிருக்கும் போதும், விற்பனை உயர்வானது முன்னைவிட அதிக எண்ணிக்கையுடைய சந்தைகளில் விற்பதன்மூலம் நிகழுமாயின், இது தேவையின் ஏற்ற இறக்க ஆபத்தைக் குறைப்பதாயிருக்கும். உதாரணமாக மின்சாரம் தொழில் உற்பத்தியாளர்களுக்கு மட்டும் விற்பனை செய்யப்படும் போது, அவ் விற்பனையில் காணும் ஏற்ற இறக்கங்களைக் காட்டிலும், மின்சாரம் எல்லா நுகர்வோருக்கும் எல்லாத் துறைகளுக்கும் விற்கப்படும்போது விற்பனையில் காணும் மாற்றங்கள் குறைவாகவேயிருக்கிறது. வீடுகளில் மின்சாரம் பெற்று நுகர்வோருக்கு விற்பனையாகும் மொத்த மின்சார அளவு தனித்தனியே சூடுபடுத்தவோ விளக்கெரிக்கவோ, அல்லது சமைக்கவோ மட்டும் விற்பனையாகும் மின்சார அளவைவிட குறைந்த மாறுதல் உடையதாக இருக்கிறது. ஆகவே மின்சார விநியோகதாரர்களுக்கு வீட்டு மின்சார நுகர்வுச் சந்தையை வளர்த்துக்கொள்ளுவது பயனளிப்பதாயிருக்கும்; அல்லது விளக்கெரிப்பதற்கு மின்சாரத்தை முன்னரே வழங்கிக்கொண்டு வந்தால், இப்போது அந் நுகர்வோர்களைப் பிறவகைகளிலும் மின்சாரத்தைப் பயன்படுத்துமாறு ஊக்குவித்தல் மின்சார விநியோகதாரருக்கு நலம் அளிக்கும். இவ்வகையில் மின் ஆற்றலால் இயங்கும் அறை சூடுபடுத்தும் கருவிகள், குளிர்முறைப் பாதுகாப்புப் பெட்டிகள், சமையல் கருவிகள், இன்னும் சொல்லப் போனால் வானொலிப் பெட்டிகள், சவரக் கருவிகள், தலை மயிர் நெளிவாக்கும் கருவிகள் முதலியவற்றையெல்லாம் பயன்படுத்த ஊக்குவித்தல் நலம் பயக்கும். இக் கருவிகள் யாவும் நாளின் பற்பல நேரங்களில் பயன்படுத்தப்படுவதால் அல்லது பயன்படுத்தப்பட்டாக வேண்டுமாதலால் இவற்றின் மொத்த மின் ஆற்றல் தேவை அளவு மிக்க நிலையானதாக விருக்கும். இதுபோன்றே கனிப் பொருளைக் கடத்தும் போக்குவரத்தையே பெரிதும் நம்பி நடத்தப்படும் ரயில் நிறுவனம் ஒன்றுக்கு நகர்ப்புற மக்கள்

போக்குவரத்தையும் தான் வளர்த்துக்கொள்ள முயற்சிப்பது நன்மையாயிருக்கும். புதியதொரு பண்டத்தை உள்ளூர்ச் சந்தையில் விற்கும் ஒரு நிறுவனம், தன் பண்டத்திற்கிருக்கும் தேவையை விரிவுபடுத்தவும், சீராக்கிக்கொள்ளவும் விழைந்து, அப் பண்டத்தை நாடு முழுவதிலும் விளம்பரம் பண்ணலாம்.

(இ) மூலப் பொருள் பெறும் வாய்ப்புகளைப் பலதிறப்படுத்துதலும் (ஈ) தயாரிப்புச் செய் முறைகளைப் பல் திறப்படுத்திக் கொள்வதும்: இங்கும் மேற்கூறியகருத்து பொருந்துவதாகும். ஏதாவதொரு மூலப்பொருள் கிடைப்பு வாய் (source of raw materials) துண்டிக்கப்படுவதாயினும் (உதாரணமாக, ஒரு வேலை நிறுத்தத்தின் விளைவாக) அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்புச் செய் முறையானது சிக்கனமற்றதாகவோ, இயலாததாகவோ ஆகிவிடும் போது சிறு நிறுவனங்களை விடப் பெரும் நிறுவனங்கள்தாம் உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து நடத்தும் திறமுடையதாயிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, பெரும் நிறுவனங்கள் தங்கள் உற்பத்திக்கு வேண்டிய இயக்க சக்திக்கு நீராவிச் சக்தியைப் பயன்படுத்துவதுடன், மின்சார மைய வினியோகதாரரிடமிருந்து (அதாவது மின்சாரப் பொது 'வலை'யிலிருந்து) மின் சக்தியையும் பெற்றுப் பயன்படுத்தி வருவதாக இருந்தால், மின்சக்தி வழங்கல் திடீரென நின்றுபோயின், அல்லது நீராவி தயாரிக்கத் தேவையான நிலக்கரியின் விலை ஏறின், அந் நிறுவனங்களின் உற்பத்தி முழுவதுமாக நின்று போய்விடாது. சிறு நிறுவனத்தைவிட ஒரு பெரும் தொழில் தனக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள் வழங்குதல்களை, மிக விரிவானதொரு பிரதேசத்திலிருந்து பெற்றுக்கொள்வதா யிருக்குமாதலால், மூலப்பொருள் அளிப்புகள் முழுவதுமாக நின்று போய்விடும் ஆபத்து பெரிய நிறுவனத்திற்கு அவ்வளவாக நேராது எனலாம்.

தொழிலின் இடர்களைப் பரவலாக்கிக் கொள்ளும் நடவடிக்கையை ஒரு சிக்கனச் செயலாகக் கருதுவது வியப்பாகத் தோன்றலாம்; ஆனால், சிக்கனம்என்பதை, 'வள சாதனங்களை, மனிதனின் யுக்தியுட்பட, உச்சப் பயனளிக்குமாறு செய்வித்தல்' என்று பொருள்கொள்வோமாயின், இச் சொல், பெரும் இடர்களாகத் தெரிவனவற்றை, பரவலாக்கிக்கொள்ளும் செயலுக்கும் மிக்க பொருத்தத்துடன் சூட்டப்படலாம். தொழிலிடர்களைக் கருதாது உற்பத்தியைச் செய்துகொண்டே போகும் ஒரு நிறுவனம் ஒருசில காலத்துக்கு மிகக் குறைந்த செலவில் பண்டங்களைத் தயாரித்தளிக்கலாம். ஆனால், தான் எதிர்பார்த்திருக்கக் கூடியதும், மற்ற நிறுவனங்கள் எதிர்பார்த்திருந்ததுமான தொரு நிலைமாற்ற மேற்பட்டு இந் நிறுவனம் முன்னேற்றப் பாதையிலிருந்து வீழ்ந்துபடுமே

யாயின், நீண்ட காலத்தில் அதன் உற்பத்திச் செலவுகள் மற்ற நிறுவனங்களின் உற்பத்திச் செலவுகளைவிட உயர்வாயிருக்குமேயன்றி, தாழ்வாயிருக்காது. காரணம், தான் பெருமளவு யூகித்தறிந்திருக்கக்கூடியதான ஒரு நிலை மாற்றத்தை எதிர்பார்க்கத் தவறியதால் செயலிழந்து போனதொரு தொழில் அமைப்பில் அதன் முதல் முழுவதும் அமிழ்த்தியிருப்பதேயாகும். மிகக் கொச்சையாகக் கூறுவதாயின், அந் நிறுவனம் உற்பத்தி வள சாதனங்களைத் தோட்டப் பாதை (குறுகிய பாதை) ஒன்றில் அழைத்துச் சென்று அவற்றை வேறு எவ்வகை உற்பத்திக்கும் இனிப்பயன்படாத வகைகளில் ஈடுபடுத்தி விட்டதாகக் கூறலாம். ஒன்று கூறலாம்: அதாவது, சிறப்புத் துறை ஈடுபாட்டின் நலங்களை, பல்திறப்பாட்டு உற்பத்தியின் பாதுகாப்புகளுக்கெனத் தியாகம் செய்வதன் மூலம் ஆரம்பத்திலேயே தொழிலிடர்களைப் பரவலாக்கிக் கொண்டால், உற்பத்தியின் செலவில் மிக்க சிக்கனம் விளைந்திருக்கும்.[1]

தொழிலிடர்களைப் பரவலாக்கும் சிக்கன முறைகள், தொழிலாட்சி மிக்க செயலை பெருஞ் சிக்கலுக்குட்படுத்தாதிருந்தால்தான் பெருவாரி உற்பத்தி இயலுவதாயிருக்கும். ஆனால், தயாரிக்கப் படும் பண்டங்களும், கையாளும் தயாரிப்புச் செய்முறைகளும், பண்ட விற்பனைச் சந்தைகளும் பல்திறப்பட்ட தாகின், மேற்கூறிய மேலாட்சிச் சிக்கலைத் தவிர்ப்பது கடினமாகும்.[2] ஆகவே இடர்களைப் பரவலாக்கும் சிக்கன நலங்களும், மேலாட்சிச் சிக்கன நலங்களும், அடிக்கடி ஒன்றுக்கொன்று எதிராக இயங்குவதாயிருக்கும். சில சமயங்களில் இவற்றின் விளைவு பெரும் நிறுவனங்களுக்கே சாதகமாயிருக்கும். உதாரணமாக, இரண்டு பண்டங்களுக்கு வெவ்வேறு பருவ காலங்களில் உச்சத் தேவை காணப்படுமாயின், இவ்விரண்டின் உற்பத்தியையும் ஒரே மேலாட்சியின் கீழ் சங்கடமின்றி முன்பின் பிணைத்து ஒரு பெரும் நிறுவனமாக நடத்தலாம். ஆனால், மற்றச் சூழ்நிலைகளில், தொழில் இடர்களைப் பரவலாக்குவது பெரும் பகுதி சிறு நிறுவனங்களிலேயே நிறைவேற்றப்படக் கூடும். எடுத்துக்காட்டாக, பல பண்டங்களை விளைவிக்குமொரு கலப்பு விவசாயப் பண்ணையில் பரந்த பிரெய்ரி நிலைப் பிரதேசத்தின் கோதுமைப் பண்ணையைவிட அதிகமான மேற்பார்வை தேவைப் படுகிறது. ஆகவே கலப்புப் பண்ணை அதிக எண்ணிக்கையான பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதாயிருந்தாலுங்கூட, அதன் அளவு கோதுமைப் பண்ணையைவிட மிகச் சிறிதாகவே யிருக்கிறது.[3]

[1] இம்முறையான வாதத்தைப் பெருமளவுக்குக் கொண்டுபோதல் கூடாது. தொழிலிடர்களைப் பரவலாக்கிக்கொள்வதால் பெறும் நலங்களுக்கு எல்லைகளுண்டு. இவ்வெல்லைகள் யாவை என்பது வருங்காலத்தைப்பற்றி 'நியாயமாகக்' கொள்ளவேண்டிய கருத்து யாது என்பதையும், அக் கருத்தை 'நியாயமாக' ஒருவர் எவ்வளவு அழுத்தமாகக் கொள்ளலாம் என்பதையும் பொறுத்திருக்கிறது.

தொழில் இடரைப் பரவலாக்குவதும், தொழிற் கலைத் துறைச் சிக்கனங்களைப் பெறுவதுங்கூட ஒன்றுக்கொன்று முரண்பாடுடைய தாயிருக்கும். ஒரு நிறுவனம் தொழிற் கலைத் துறைச் சிக்கன நலங்களின் பூரண நன்மையும் பெறுவதென்பது, இயந்திரங்கள், தளவாடங்களில் மிகப் பெருமளவு மூலதனத்தை முதலீடு செய்தாலன்றி இயலாது. இயந்திர தளவாடங்களை அவை எந்த உற்பத்தி அளவைக்கென ஆக்கப்பட்டவையோ அந்த அளவையில் அவை தொடர்ந்து உற்பத்தி செய்யுமாறு அவற்றின் முழுத் திறன் உச்சத்தில் அவற்றை வேலை புரியச் செய்யக்கூடுமாயின், தொழிற் கலைத் துறைச் சிக்கன நலங்களை உச்ச அளவு அடைந்து கொள்ளக் கூடும். ஆனால், அவை அடிக்கடி தொடர்ச்சி யற்று இயங்க வேண்டிய ஆபத்து நேரக்கூடுமாயின், விலை மிகையற்றதான இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவதும், சிறிய தொழில் அமைப்புக் கொண்டதுமான சிறு நிறுவனங்களே வெற்றிகரமாக இயங்குவதாயிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக எஃகு தொழிலில், பெரும்பாலும் சிறிதாயுள்ள தொழில் நிறுவனங்களே, ஒரு தொழில் மந்தத்திலிருந்து மீளுவதில் மிக்க வெற்றி பெறுகின்றன. இவை, மீப்பெரும் உற்பத்திகளைப் புரிவதற்கு அமைக்கப்பட்ட பெரும் இணைப்புத் தயாரிப்புக்கான இயந்திர தளவாடங்களைக் காட்டிலும் உண்மையில், தொழிற் கலைத் துறையில் மட்டமானவைதான். ஆனால், இவை வேறொரு வகையில் நலம் பெற்றவையாயிருக்கின்றன. அதாவது சிறு நிறுவனங்களில் இயந்திர தளவாடங்களுக்குப் பிடிக்கும்நிலைச் செலவுகள் (standing charges) குறைவானவையாகும். ஆதலால், ஒரு குறை மட்ட உற்பத்தியிலுங்கூட இந் நிறுவனங்கள் அச்செலவுகளைச் சமாளிப்பதற்குத் தேவையான இலாபத்தைப் பெறுவது எளிதாகும்.' மேலும், தங்கள் இயந்திர தளவாடத்தின் உச்சத்திறத்திற்குக் குறைவான மட்டத்திலேயே உற்பத்தி செய்யவேண்டிய கட்டாயம் நேரிடின், சிறு நிறுவனங்கள் தங்கள் இயந்திரங்களை இயக்குதற்கான செலவிலும் எளிதில் சேமிப்பு செய்யக்கூடும். ஆனால், இதற்குமாறாக இணைப்புத் தயாரிப்பு முறைகொண்ட பெரியதொரு நிறுவனத்தில் (large integrated plant) இது சாத்தியமாகாது. அங்கு அனல் காற்று அடுப்புகளுக்கும் (blast furnaces)

---

2 'ஒரு தனித் தொழிலில் கையாளப்படும் செய்முறைகளின் வகைகள் குறைவாயிருக்க இருக்க..............அத் தொழிலைச் செலுத்தும் மேலாட்சிச் செயலும் மேலும் மேலும் எளிதாயிருக்கும். மேலாட்சிச் செயல் வேலை எளிமை மிக்கதாயிருப்பதால், ஒரே நபரால் திறம்படக் கவனிக்கப்படக்கூடிய உற்பத்தி அளவும் மிகப் பெரிதாயிருக்கமுடியும். உற்பத்தியின் அளவு பெரிதாயிருக்க இருக்க, நவீன தொழிற் கலை முறைகள் அளிக்கக்கூடிய பெரும் சிக்கன நலங்களைப் பெற்றுக்கொள்வதற்கான வாய்ப்பும் அதிகமாயிருக்கும். F, Lavington, 'Technical Influences on Vertical Integration', *Economica*, 1927, pp. 27–8

3 சிறிதான பண்ணை என்பது வெறும் பரப்பைக்கொண்டன்று; அப் பண்ணை உற்பத்தி செய்யும் பண்டங்களின் மொத்த மதிப்பின் அடிப்படையில்தான் ஆகும்.

சுட்ட நிலக்கரி தயாரிப்பு இயந்திரத்திற்கும் இடையேயும், அதே போல் எஃகு தயாரிப்பு அடுப்புகளுக்கும் எஃகு உருட்டு ஆலைக்கும் (rolling mill) இடையேயும் இயக்க அளவில் ஒரு சமநிலைத் தொடர்பு (nice balance) இருக்க வேண்டியதாகிறது. ஆகவே, இப் பெரும் இணைப்புத் தயாரிப்புத் தளவாடங்களின்உச்சத்திறத்திற்கும் குறைவான மட்டத்தில் உற்பத்தி செய்யவேண்டி நேரும்போது இச் சமநிலையானது முற்றிலும் சீர்குலைந்துவிடும். எஃகு உற்பத்தியைப் பாதியாகக் குறைத்தால் அதற்கேற்ப, சுட்ட நிலக்கரி தயாரிப்பு இயந்திரமளிக்கும் சூட்டையோ உலோகம் ஊறுகின்ற நீர்க் குழி வேலைக்குப் பிடிக்கும் சூட்டையோ பாதியாகக் குறைத்துக் கொள்வது இயலாது. மேலும், அனல் காற்று அடுப்புகளின் வாயுகளைப் பயன்படுத்தி மின்சாரம் தயாரிக்கப்பட்டு வருமானல், இவ் வடுப்புகளின் அனல் மட்டத்தைக் குறைவாக்குவது இயலாததாகி விடும். ஏனெனில், இம் மின்சாரத்தைக் கொண்டு இயக்கப்படும் எஃகு உருட்டு ஆலை அதனுல் பாதிக்கப்பட்டுவிடும். தவிரவும் தளவாடங்களை உச்சத்திறத்தில் இயக்குதற்குப் பிடிக்கும் தொழிலாளர் தொகைக்கும், உச்சத்திறத்துக்கும் 20 சதவீதம் குறைவான உற்பத்தி புரிதற்குத் தேவைப்படும் தொழிலாளர் தொகைக்கும் இடையே அதிக வேறுபாடு இல்லை. சிறு நிறுவனத்தில் பொறி இயக்கச் செலவுகள் தேவைக்கேற்பக் கட்டுப்படுத்தப்படலாம். ஆகவே, இச் செலவுகள் நெகிழ்ச்சித்திறம் (flexibility) பெற்றவையாயிருக்கும். எடுத்துக்காட்டு கூறுவோம். அனல் காற்று அடுப்புகள் வைத்திராத ஒரு நிறுவனம், கழிவு இரும்புத் துண்டுகள் (scrap) மலிவாகக் கிடைக்கும் காலங்களில், வார்ப்பிரும்புக்குப் பதிலாக (pig-iron) அதன் எஃகு தயாரிப்பு அடுப்புகளில் கழிவு இரும்புத் துண்டுகளைப் பயன்படுத்தியே எஃகு தயாரிப்பது எளிதில் சாத்தியமாகும். மேலும், உற்பத்தியில் நேரிடும் திடீர் மாற்றங்களுக்கு ஏற்பப் பெரிய ஆலையைவிடச்சிறு ஆலையை அதிகமாக நெகிழ்ந்து இயங்கச் செய்வது சுலபமாகும். பெரிய ஆலையில் ஒரே உற்பத்தி மட்டத்தில் தொடர்ந்து இயங்குவதானது திறமான உற்பத்திக்கு இன்றியமையாதது. ஆகையால், அதில் அடுப்புகளை அணையச் செய்வதற்கும், மீண்டும் அவற்றை மூட்டுவதற்கும் அல்லது வேறு எந்த ஆலைப் பகுதி வேலையையும் நிறுத்துவதற்கும் பின்னர் அதை மறுபடியும் தொடங்குவதற்கும் பிடிக்கும் செலவுகள் பெரிய ஆலையில் மிக உயர்வாயிருக்கின்றன. சிறு எஃகு ஆலைகளில் இத்தகைய உற்பத்தி அளவு மாற்றங்கள் அவ்வளவு ஒழுங்கைக் குலைப்பதாக இருக்காது என்பதுடன் அம் மாற்றங்களுக்குப் பிடிக்கும் செலவுகளும் குறைவாகவிருக்கும் எனலாம். இவ்வாறு உற்பத்தி மாற்றம் நேரிடுவதால் விளையும் இடரானது (the risk of change), உச்சத்

திறத்திற்கும் குறைந்த மட்டத்தில் உற்பத்தி நடக்கவேண்டிநேரி டும் இடரைப்போன்றே, தொழில் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை அதன் தொழிற் கலை நலத்துக்குரிய உத்தம அளவுக்குக் (technical optimum) கீழேயே தடுத்து நிறுத்திவிடுகின்றது என்று குறிப்பிடல் வேண்டும்.

விற்பனையை அதிகரிப்பதன் மூலம் இடர்களைப் பரவலாக்கிக் கொள்ள முயற்சிக்கும்போது அது இயல்பாகவே விற்பனைச் செலவு களைக் குறைக்கவும் துணைபுரியும். இவ்வாறு விற்பனைச் செலவி லும், இடர்களைப் பரவலாக்குவதிலும் கிடைக்கும் இரட்டைச் சிக் கன நலமானது நிறுவனங்கள் புதிய புதிய பண்டங்களைத் தயா ரித்து சந்தைக்குக் கொண்டுவருவதற்கு எப்பொழுதுமே ஒரு தூண்டுதலாக அமைகின்றது. அதுவும் இந் நிறுவனங்கள் தங் களுக்கெனச் சொந்த விற்பனை அமைப்பு ஒன்றைப் பெற்றிருக்கு மாயின், இப்போக்கு மிகையாகக் காணப்படும். இதற்கு மிகச் சாதாரணமான ஓர் எடுத்துக் காட்டு, பயிர் சாகுபடி விவசாயி ஒரு வன், கோழிக் குஞ்சுகள் உற்பத்தி செய்வதைத் தன் துணைத் தொழிலாகக் கொள்வதும், கோழி முட்டைகளைப் பால் விற்பனை செய்வதற்கான தன் வண்டியில் வைத்தே விற்பதும் ஆகும். ஆனல், முன்பு நாம் பார்த்தவாறு இடர் பரவலாக்குதல் எப்போ துமே உற்பத்தியையும் விற்பனையையும் அதிகரிப்பதற்குக் காரண மாயிருக்கும் என்று எண்ணுதல் கூடாது. உதாரணமாக, கலப்பு விவசாயத்திலும், எஃகு தயாரிப்பிலும் சிறு நிறுவனங்களில்தான் இடர் மிகையாகக் காணப்படும். ஆகவே சிறு பண்ணையும் சிறு இரும்புத் தொழிற்சாலையும் தங்கள் இடர்களைப் பரவலாக்கிக் கொள்ளுவதனல், அது தங்கள் விற்பனைச் சிக்கன நலங்களைத் துறப்பதன் மூலமாகவே சாத்தியமாயிருக்கும். இவ்வாறு பெருவாரி கோதுமை உற்பத்திப் பண்ணையாள் ஒருவன் கலப்புவிவசாயத்தை மேற்கொள்ளப் புகுவானயின், அவன் தன் விற்பனைச் செலவுகள் உயர்ந்து போவதைக் காண்பான் என்பது உறுதி.

பெருவாரி உற்பத்தியின் தத்துவம்
(The Logic of Large-Scale Production)

மேலேகூறிய பெருவாரி உற்பத்தியின் சிக்கன நலங்களில் பல, பேராசிரியர் சார்ஜன்ட் பிளாரன்சு என்பார் குறிப்பிட்டுள்ள மூன்று பொதுத் தத்துவங்களின் எடுத்துக்காட்டுகளே ஆகும். அவையாவன: மடங்கு பெருக்கத் தத்துவம் (the principle of multiples), மொத்த பேரத் தத்துவம் (the principle of bulk transactions), தொகுப்பு இரும்புத் தத்துவம்[1] (the principle of

[1] P. S. Florence, *The Logic of British and American Industry*, pp, 50–52,

massed reserves). இவற்றுள் முதலாவதான மடங்குப் பெருக்கத் தத்துவத்தை முன்னரே பார்த்துள்ளோம். அதாவது, இணைப்புச் செய்முறையின் (linked processes) சிக்கன நலங்களையும், அவற்றின் காரணமாகத் தனித் துறை இயந்திரங்கள் (specialised machines) அவற்றின் முழுத் திற அளவில் செயல் புரிய வேண்டுமாயின் அவற்றின் உற்பத்திகளை அதமப் பொதுமடங்கு மட்டத்தில் சரி சமமாக்கிக் கொள்ளவேண்டிய அவசியத்தையும் முன்னர் விவரித்தோம். இதே தத்துவந்தான் தனித் துறை வல்லுநர்களைப் பயன்படுத்துவதிலும், மேலாண்மைத் திறத்தை முழுவதும் பயன்படுத்துவதிலும் அடிப்படையாகக் காண்கின்றது.[1] இத் தத்துவத்தைச் சில சமயங்களில் பகுப்பியலாமைத் தத்துவம் (principle of indivisibility) என்று குறிப்பிடுவதும் உண்டு. ஏனெனில், ஓர் இயந்திரத்தைச் சிற்றளவினதாக அமைத்துக்கொள்ளுதல் இயலாது என்ற காரணத்தாலேயே இது தோன்றுவதாகும். இரண்டாவதான மொத்த பேரத் தத்துவம் நாம் முன்பு விவரித்ததாய விற்பனைத் துறை, நிதித் துறைச் சிக்கன நலங்கள் பெரும்பாலானவைக்கு அடிப்படை என்று கூறுதல் பொருந்தும். இவ்வகையில் பார்த்தால் ஒரு பெரிய சரக்குத் தருவிப்பு ஆணை அல்லது ஒரு பெரிய கடன் வேண்டுகைக்குத் தேவைப்படும் முயற்சியானது சிறியவைகளுக்குத் தேவைப்படும் முயற்சியைவிட அதிகத் தொந்திரவானதன்று. இத் தத்துவமே நாம் மேலே கூறிய 'பெரும் பரிமாணத்தின் சிக்கன நலங்கள்' ('economies of increased dimensions') என்பவைக்கும் பொருந்துவதாகும். இச் சிக்கனங்கள் சிறிய இயந்திரம் கொண்டுள்ள அதே கலையியற் பண்புகள் (same mechanical properties) கொண்ட பெரியதோர் இயந்திரத்தைப் பயன்படுத்துவதால் விளைபவையாகும். ஒரு ரயில் எஞ்சினை அதிகமான ரெயில் பெட்டிகளை இழுக்கப் பயன்படுத்தலாம் அல்லது குறைந்த எண்ணிக்கையில் பெரும் ரெயில் பெட்டிகளை இழுக்கப் பயன்படுத்தலாம். இவற்றுள் எதுவானாலும் போக்குவரத்தின் அலகுக் கடத்துச் செலவு (unit cost of transport) குறைக்கப்படுவதாயிருக்

[1] Cf, Flarence, *op. cit.*, p, 52: எந்த ஓர் இயந்திர தளவாடத்தையோ தொழில் புரிவோரையோ தனித் துறைக்கு ஈடுபடுத்தும்போது உற்பத்தியைச் சமச் சீராக்கிக் கொள்ளுதற்குப் (for balanced production)) பெருவாரி நடவடிக்கை அல்லது உற்பத்தி அத்தியாவசியப்படுகிறது. இதையே திருப்பிப் பார்த்தால், பெருவாரி நடவடிக்கை அல்லது உற்பத்தியை மேற்கொள்ளும்போதுதான் தனித் துறை ஈடுபாடு, அதன் எல்லா பிரபல பொருளாதார நலங்களுடனும் சாத்தியமாவதாயிருக்கும். ஒரு தனித் துறை ஆராய்ச்சி அமைப்பு, ஆழ்ந்த செலவு கணிப்பு முறை, ஆராய்ச்சியாளர்களையும், செலவு கணிப்பாளர்களையும் (cost accountants) அல்லது துணைப் பண்டத் தயாரிப்பு இயந்திர தளவாடத்தை முழு நேரத்திற்கும் பயன்படுத்திக்கொள்வது போன்ற ஏற்பாடுகள் யாவுமே பெருவாரி உற்பத்தியில் தான் சாத்தியமாகவும் இலாபகரமானதாகவும் இருக்கும்.

கும். நாம் குறிப்பிட்ட தத்துவங்களில் மூன்ருவதாகிய தொகுப்பு இருப்புத் தத்துவம்தான் புரிந்து கொள்வதற்கு மிக்க கடினமான தாகும். இதை நாம் முன்பு விவரித்த 'இடர் பரவலாக்கும் சிக்கன நலங்கள்' என்பவற்றின் அடிப்படையாகக் கருதலாம். பேராசிரியர் சார்ஜண்ட் பிளாரன்சு என்பார் இத் தத்துவத்தை சரக்கு இருப்பு வைப்பதின் நிலையைக் காட்டி விளக்குகிருர். அவர் விளக்குவதாவது, விற்பனை அளவு அதிகரித்தால், அதற்கேற்ற வீதத்திலேயே இருப்பையும் அதிகரிக்க வேண்டியிருக்காது என்பதாகும். இருப்பின் முக்கிய அலுவல் தேவைகளிலேற்படும் மாறுபாடுகளைச் சமாளிப்பதாகும். ஆனுல், தனித்தனித் தருவிப்பு ஆணைகளின் (individual orders) எண்ணிக்கை அதிகரிக்க அதிகரிக்க, 'தேவை மாறுபாடுகள் ஒன்றை ஒன்று ரத்து செய்யும் வகையில் நேருவது மிகை சாத்தியமாயிருக்கும். ஆதலால், உண்மையில் நிகழும் சராசரி விளைவுகள் எதிர்பார்த்த விளைவுகளை நெருங்குவதாயிருக்கும்'.[1] அதாவது, சரக்கு வேண்டுகை ஆணைகள் எண்ணிக்கையில் அதிகரிக்க அதிகரிக்க உற்பத்தி அதிகரிப்பின் அதே வீதத்தில் காப்பாக வைக்கும் இருப்பின் அளவும் அதிகரிக்க வேண்டியதில்லை என்பது தெளிவு.

அளவு ஒரு முட்டுக்கட்டை ஆகுமா? (Is size ever a handicap?)

நாம் மேலே விவரித்த அளவைப் பெருக்கச் சிக்கன நலங்கள் குறிப்பிட்ட பண்டங்களுக்குப் பொருந்துவனவாகும். அதாவது உற்பத்தி பெரிதாக ஆக, ஒரு தனிப் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வதில் அடையக்கூடிய திறனும் அதிகரிப்பதாயிருக்கும். இத்தகைய அளவைப் பெருக்கச் சிக்கன நலங்களையும், அவற்ருல் விளையும் செலவு சேமிப்புகளையும், ஒரே ஆலைத் தளவாடத்திலோ, ஒரே நிறுவனத்தின் உடைமைகளாகிய பல ஆலைகளின் தொகுதி ஒன்றிலோ அடைந்து கொள்ளக்கூடும். அல்லது இவை புறச் சிக்கன நலங்களாயின், இவற்றை ஒரு தொழில் துறை முழுதுமே (a whole industry) அடைந்து கொள்ளக்கூடும். சில புறச் சிக்கன நலங்களை அடைவது உற்பத்தியின் மொத்த அளவையானது (total scale of output) (ஒரு தனிப் பண்டத்தின் உற்பத்தியன்று) ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தைப் பொறுத்த அளவிலோ அல்லது நாட்டின் பொருளாதாரம் முழுமையையும் பொறுத்த அளவிலோ பெருமளவினதாக இருந்தால் மட்டுமே சாத்தியமாகும். இவை, தகவல் துறைச் சிக்கன நலங்களைப் போன்று, உண்மையில் உலகம் பரந்தவையாகவும், நாட்டின் சந்தையையன்றி உலகச் சந்தைகளின் அளவையே பொறுத்தவையாகவும் இருக்கக்கூடும்.

[1] Florence, op, Cit., p. 51

இச் சிக்கன நலங்கள் எந்த மட்டத்தில் அனுபவிக்கப்படுபவையா யிருப்பினும்சரி, அவை உற்பத்தித் திற உயர்வில் பிரதிபலிக்கப் படுபவையாயிருக்கின்றன. ஆகவே, சந்தையின் அளவு பெரிதாக ஆகவும், தனித் துறைத் தொழில் ஈடுபாடும் மேலும் மேலும் வளர் கின்றமையால் உற்பத்திச் செலவு வீழ்வதாயிருக்கும்.

இந்நிலையில் நாம் ஒரு வினவை எழுப்புவது நியாயமாகும். அதாவது, உற்பத்திச் செலவானது, உற்பத்தி அளவை அதிகரிக்க அதிகரிக்க எப்பொழுதும் வீழ்ந்து செல்வதாயிருக்குமா அல்லது உற்பத்தி அளவை அதிகரிப்பைச் செலவு குறைப்புக்கு ஒரு முட்டுக்கட்டையாகி விடுமாறு செய்யக்கூடிய எதிரான போக்கு ஏதாவது தோன்றுமா என்று கேட்கலாம். இத்தகைய வினவைத் தனி நிறுவனங்களைப் பொறுத்தும், தனிப் பண்டங்களைப் பொறுத் தும் பொருளாதார வல்லுநர்கள் வழக்கமாகவே விவாதித்துள்ள னர். இருப்பினும், தொழில் பிரதேசங்களை எடுத்துக்கொண்டாலும் இத்தகைய வினவுக்கு இடமிருக்கிறது. எப்படியெனில், உற்பத்தி யின் மொத்த அளவின் பெருக்கமானது அப் பிரதேசத்தில் நெருக்கச் சூழ்நிலையை (congestion) ஏற்படுத்த ஆரம்பிக்கக் கூடும். அத்துடன் அங்குப் புதிதாகத் தொழில் ஆரம்பிக்கும் ஒவ்வொருவரும் இருக்கின்ற நிறுவனங்கள் அனுபவிக்கும் வசதி களைக் கூடுதலாக்குவதற்குப் பதில் அந் நிறுவனங்களுக்குப் பல இடையூறுகளை ஏற்படுத்தக்கூடும். பொருளாதார வல்லுநர் கள் நிறுவனங்களின் பேரிலும், பண்டங்களின் பேரிலும் தனிக் கவனம் செலுத்தியமைக்குக் காரணம், உற்பத்தி அதிகரிக்க அதி கரிக்கச் செலவு தொடர்ந்து வீழ்வதாயிருப்பின், ஏன் சந்தை முழு வதையுமே ஒரு நிறுவனம் கைப்பற்றிக்கொள்வதில் வெற்றி காண வியலாது என்பதை விளக்குவது அவர்களுக்குக் கடினமாகத் தோன்றியதேயாகும். பெரும் அளவையின் காரணமாகப் பெரும் நிறுவனத்திற்குத்தான் நலம் விளையுமாயின், சிறு நிறுவனங்கள் எவ்வாறு பிழைத்திருக்கின்றன என்று கேட்கலாம்.

இவ் வினவை நாம் அடுத்த அத்தியாயத்தில் நோக்க வேண்டி யிருக்கும். இதற்கு மூன்று விளக்கங்கள் அளிக்கப்பட்டுள்ளன. ஒன்று பெரும் நிறுவனங்களில் திறமான மேலாண்மைக்கிருக்கும் சங்கடத்தின் அடிப்படையிலும், மற்றொன்று சந்தையின் அளவு விதிக்கும் எல்லைகளின் அடிப்படையிலும், பிறிதொன்று பெரும் உற்பத்திகளினால் விளையக்கூடிய நட்ட இடரின் (risk of loss) அடிப்படையிலும் விவரிக்கப்பட்டுள்ளன. இங்கு நாம் முதல் வகை விளக்கத்தை மட்டுமே பரிசீலிப்போம்.

உத்தம அளவை நிறுவனம் (The optimum firm) :

இவ் விளக்கத்தின் உட்குறிப்பு என்னவெனில், ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தி ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்குமேல் உயர்ந்துவிட்டவுடன், அந் நிறுவனம் தன் நடவடிக்கைகளை ஒருமுகப்படுத்துவதில் (co-ordination of activities) சங்கடமும், மேலாண்மைச் சிக்கனக் கேடுகள் பலவும் வந்தெய்துகின்றன. இச் சிக்கனக் கேடுகள் (*dis*economies) நிறுவனத்தில் எஞ்சியிருக்கும் தொழிற் கலைச் சிக்கன நலங்களையோ (technical economies) அல்லது பிற வகை அளவைப் பெருக்கச் சிக்கன நலங்களையோ (economies of scale) ரத்து செய்யப் போதுமானவையா யிருக்கின்றன. ஆகவே இறுதியாக உற்பத்தியின் அளவு உயர்வுகள் நிறுவனத்திற்கு உயர் அலகுச் செலவுகளை அளிப்பதாகவே இருக்கின்றன. இத்தகைய ஆய்வின்படி பார்த்தால் ஒரு நிறுவனத்திற்கு உத்தம உற்பத்தி அளவை ஒன்று(same optimum scale of production)உண்டு என்றும், அவ்வுற்பத்தி அளவையின் நிலையில்தான் அந் நிறுவனத்தின் அலகுச்செலவு வீதம் மிகக் குறைந்ததாய் இருக்கும் என்றும் கூறலாம். இந்த உற்பத்தி அளவைக்கும் குறைவான அளவையில் உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள் (அதாவது உத்தம அளவுக்கும் குறைந்த அளவுடையவை), உதாரணமாக, விலை உயர்ந்த இயந்திரங்களைப் பயன்படுத்துவதைக் கைவிடுவதனாலும், அதை ஈடு செய்யும் வேறு நலம் எதுவும் அவற்றிற்குக் கிடைக்காமையாலும், உயர் உற்பத்திச் செலவுக்கு ஆளாக வேண்டியிருக்கும். உத்தம அளவுக்கும் மிகையான அளவுடைய நிறுவனங்களும் உயர் உற்பத்தி செலவுக்காளாகும். காரணம், நிறுவனத் தொழில் அமைப்பு சிக்கலானதாகவும் நிறுவன இயக்குநர்களின் மேலாண்மைச் சக்திக்கு இயலாததொன்ருகவும் ஆகிவிட்டிருக்கும்.

மேற்கூறியதிலிருந்து வெளிப்படக்கூடிய மற்றொரு கேட்டையும் குறிப்பிடுவோம். ஒரே நிறுவனத்தில், அல்லது தேசீயமயமாக்கப்பட்ட ஒரு தொழிலுக்குள் உற்பத்தி முழுவதும் திரளாக்கப்படும்போது, பெருவாரி உற்பத்தியின் சில நலங்களை இழக்கும் ஆபத்தும் நேரிடக்கூடும். காரணம் மிகப் பெரியதோர் உற்பத்தி நிறுவனத்தில் மேலாண்மையானது பெருமளவு திறமிழந்துவிடும். இவ் வுற்பத்தியில் உச்சச் சிக்கன நலம் பெறுவது சாத்தியமாக வேண்டுமெனில், மொத்த உற்பத்தியை உத்தம அளவினதாய பல நிறுவனங்களிடையே பகிர்ந்தளித்துச் செய்ய வேண்டும். இச் சிக்கன நலமானது அப் பற்பல உத்தம அளவு நிறுவனங்களிடையே நிகழும் போட்டியால் விளையக்கூடிய மற்ற நலன்களிலிருந்து முற்றிலும் சுயேச்சையானது என்பதை உணரவேண்டும்.

மேற்கூறிய விளக்க முறையானது பெரும்பகுதி அன்றாட அநுப வத்துடன் முற்றிலும் பொருத்தமுடையதாகும் என்பதில் ஐயமேது மில்லை. நிறுவனம் பெரிதானால், சாதாரணமாக மேலாண்மைப் பிரச்சினைகளும் அதிக சிக்கலானதாகிவிடும் என்பது யாவருமறிந்த தாகும். இப் பிரச்சினைகள் பலவகையில் வெளிப்படும். நிறுவனத் தின் பல்வேறு இலாகாக்களிடையேயும், பல்வேறு பணியாளர் களிடையேயும், சரியான ஒருமைப்பாடு ஏற்படுத்துவதில் சங்கட மேற்படும். அத்துடன் கீழ் நிலைப் பணியாளர்களிடம் அதிகமான அதிகாரத்தை ஒப்படைக்கவும் வேண்டி வரும். தவிரவும், பெரிய நிறுவனத்தில் எந்த ஒரு முடிவையும் செய்யுமுன் அதிகமான நபர் களைக் கலந்தாலோசிக்க வேண்டியிருக்குமாகையால், துரித முடிவு கள் இயலாமற்போகும். அதேபோல் அதிகாரச் சங்கிலி (chain of command) நீளமாக ஆக ஒருவருக்கொருவர் தப்பெண்ணம் கொள் வதைத் தவிர்ப்பதும் அதிகக் கடினமாகிவிடும்.

அதிகார ஒப்படைப்பின் அவசியம் (The need for delegation) :

அதிகார ஒப்படைப்பின் அவசியத்தைப் பரிசீலிப்போம். முதலா வதாக ஒருவர் தான் எடுத்துக்கொண்டு, சிந்தித்து முடிவு செய்யக் கூடிய பிரச்சினைக்கு ஓரளவு உண்டு. ஆகவே, தனக்கு அடுத்த கீழ் வரிசையிலிருக்கும் பணியாளர்களின் சிறு குழு ஒன்றன் அலு வலைத் தவிர அதிகமாக மேற்பார்வை செய்வது என்பது முற்றிலும் இயலாததாயிருக்கும். இதற்கு ஒரு முக்கிய காரணம் மற்றவருடன் பிரச்சினைகளை விவாதிக்க நேரம் பிடிப்பதும், மேல்தர மேலாளர் ஒருவருக்கு நேரந்தான் மிக அரிதான பொருளாயிருப்பதும் ஆகும். ஆகவே அதிகமான பிரச்சினைகள் முடிவுக்கு எழும்போது முடிவு செய்யும் அதிகாரத்தைப் பங்கிட்டுக் கொள்ளவேண்டியது அல்லது கீழுள்ளோரிடம் ஒப்படைக்கவேண்டியது மிக்க அவசியமாகிவிடு கிறது. ஆனால், இது புதிய பல பிரச்சினைகளை எழுப்புவதாயிருக் கும். முதலாவதாக அமைச்சரவை உறுப்பினர்களைப் போன்று அதிகாரத்தைப் பங்கிட்டுக்கொள்ளும் பணியாளர்கள் தங்களுக்குள் ஒவ்வொருவரும் மற்றோருடைய திறமைகளிலும் நல்லறிவிலும், எல்லாவற்றுக்கும் மேலாக விசுவாசத்திலும் நம்பிக்கை கொண்ட வராயிருத்தல் அவசியமாகும். மேலும், அவர்கள் யாவரும் தங்கள் சகாக்கள் ஒவ்வொருவருக்கும் அளிக்கப்பட்டுள்ள தகுதி எல்லைக் குள் அவரவர் செய்கின்ற முடிவுகளை ஏற்றுக்கொள்ளத் தயாராகவும் இருக்கவேண்டும். அத்துடன் பொதுப்பார்வைக்கு என மேலே வைக்கப்படும் பிரச்சினைகள் யாவற்றிலும் செய்யப்படும் பொது முடிவுகளின்படி நடக்கவும் தயாராயிருக்கவேண்டும். இவற்றுள் ஏதும் எண்ண மறைப்பாக யாரும் நடப்பதாயின் தடுமாற்றமும் தாமதமும் கட்டாயம் விளைவதாயிருக்கும்; ஒருவருக்கொருவர்

பூசலும் போட்டியும் எழும், முழுத் தொழிலமைப்பும் திற மிழக்கும்.

அதிகார ஒப்படைப்பின் சங்கடங்கள் (Difficulties of delegation):

தனக்குக் கீழுள்ள 'பணியாளர்களிடம் அதிகாரத்தை ஒப் படைக்கும்போதும் மேற்கூறியது போன்ற சங்கடங்கள் உடன் எழுகின்றன; அத்துடன் கூடுதலான சங்கடமொன்றும் காணும். அதாவது தனக்குக் கீழுள்ள திறமிக்க பணியாளன் ஒருவனுடைய விசுவாசத்தைப் பெற்று வைத்தல் மிகக் கடினமாயிருக்கும். காரணம், வேருெருவருக்குக் கீழடங்கிய பணியாளனுக அலுவல் புரிவதை அவன் வெறுப்பதாயிருக்கும். தவிரவும், அதிகார ஒப் படைப்பை அவசியமாக்கும் பிரச்சினைகள் சிக்கல் நிறைந்தவை ஆக ஆக ஒருமைப்பாடு ஏற்படுத்தும் பணியும் சங்கடம் மிகுந்த தாகிவிடும். ஒவ்வொருவனுடைய பணிகளும் ஐயமின்றி வரை யறுக்கப்பட்டிருந்தால், அப் பணிகளை உரிமையின்றிக் கைப்பற்ரு திருக்க மிக்க கவனங்கொள்வதுடன், முடிவு செய்தற்கான தன் பொறுப்பைத் தட்டிக் கழிக்காதிருக்கவும் மிக்க ஆர்வங் கொண்ட வனுயிருப்பான். அப்படி இல்லாமல் அவனுடைய கடமைகள் தெளிவாக வரையப்படவில்லையாயின், அவன் தன் சகாக்களுடன் மோதக்கூடும்; தனக்கொரு வல்லரசு அமைத்துக்கொள்வதில் ஈடு படக்கூடும். மற்ற இலாகாக்களுடன் தொடர்பு கொள்ளத் தவற வுங்கூடும்; அல்லது வெறுமனே செயல் தளர்ந்து போய்விடவுங் கூடும். அதிகார ஒப்படைப்பானது படி வரிசை முறையில் செய்யப் பட்டு, வரிசையில் கீழுலுள்ள ஒவ்வொருவனும் தன் இலாகாவின் பணிக்கூறுகள் ஒவ்வொன்றுக்கும் தான் பொறுப்பேற்றுக்கொண்டு, மூலப் பொருள் வாங்குதல் முதல் பணியாளர்களுக்குப் பயிற்சி அளித்தல் வரை யாவற்றையும் தான் கவனிப்பதாயிருந்தால், இக் கூறுகள் ஒவ்வொன்றுக்குமான தனித் துறை வல்லுநருக்கு இட மேதுமிருக்க முடியாது. அப்படியின்றி, அதிகார ஒப் படைப்பானது அலுவல் துறை அடிப்படையில் (functional basis) அமையுமேயானுல், தனித் துறை இலாகாக்களின் தலைவர்களுக் கிடையே மன வேறுபாடு எழக்கூடும். இவ்வாறு மிகையான தனித் துறைப்பாடு (high specialisation), மற்றத் துறைகளைப் போன்றே, மேலாண்மைத் துறையிலும், தனித் துறை வல்லுநர் களிடையே - உதாரணமாக, விற்பனை மேலாளருக்கும் உற்பத்தி மேலாளருக்கும் (works manager) இடையே, தலைமை எஞ்சினீய ருக்கும் ஆராய்ச்சித் துறைத் தலைவருக்கும் இடையே, மூலப் பொருள் பயன்பாடு கண்காணிப்பாளருக்கும் நிதித் துறை இயக்கு நருக்கும் இடையே-தளர்வானதொரு தொடர்பைத்தான் ஏற் படுத்துகின்றது. இத்தகைய நெருக்கமற்றதொரு தொடர்பு

கவனக் குறைவுகள், தப்பெண்ணங்கள், எல்லை வரையறுப்புத் தகராறுகள் முதலியவற்றைத் தோற்றுவிக்கக் கூடும் என்பதை உணர்தல் வேண்டும். இதைத் தவிர்க்கும் முயற்சியில் படி வரிசை அதிகார முறையொன்றுடன் (hierarchical line of command) ஆலோசனை வல்லுநர் குழு (staff) ஒன்றையும் இணைத்து, ஒவ்வோர் இலாகா தலைவருக்கும் வல்லுநர் ஆலோசனையை அளிக்கவும், அத் துறையில் ஆராய்ச்சியை மேற்கொள்ளவும், திட்டங்களை வகுக்கவும், அல்லது இலாகா தலைவரின் சார்பில் உற்பத்தி விளைவுகளைச் சோதிக்கவும் ஏற்பாடு செய்தாலுங்கூட, பெரியதொரு தொழில் அமைப்பில் வேறு பல இயல்பான பலவீனங்கள் இருக்கத்தான் செய்கின்றன என்று குறிப்பிட வேண்டும். இவற்றுள் முக்கியமானவை சுற்றுச் செயல் முறைப் போக்கு (red tape) விரைவுச் செயல் உணர்வு நலிவு, செய்தித் தொடர்பு முறிவு ஏற்படல் (failure in communications), குறிப்பாகத் தகவல் பெற வேண்டியவர்களுக்குச் செல்லவேண்டிய செய்தி ஓட்டத்திலும், அமைப்புச் செயல் பொறுப்பாளருக்கும், யாருடைய பணியை அமைப்புப்படுத்துகின்றனரோ அவர்களுக்கும் இடையே செய்தி பரிமாற்றத்திலும் செய்தித் தொடர்பு முறிவு ஏற்படல் ஆகியவை யாகும்.

மேற்கூறியவை யாவும் உண்மையா யிருக்குமாயினும், இதைக் கொண்டு நிறுவனங்கள் பெரிதாக வளர வளர அவற்றின் திறம் வரவரக் குறைவுற்று விடுமென்றோ அல்லது பெரிய நிறுவனங்கள் மேலாட்சி உத்தம அளவு ஒன்றைக் கடந்துவிடுவதால், அவை சிறு நிறுவனங்களுடன் போட்டியிட்டு வாழ முடியாதென்றோ நாம் கொள்ளுதல் சரியாகாது. இதற்கு மாறாக, அநுபவத்தில் பார்த்தால், மிகப் பெரிய நிறுவனங்கள் நாட்டின் பொருளாதார அமைப்பில் தங்கள் இடத்தை வெற்றிகரமாகப் பாதுகாத்து வருவதுடன், மேலும் மேலும் பெரிதாக வளர்ந்துகொண்டே போவதும் கண்கூடு.[1] ஒரு நிறுவனம் வளரும்போது, அது தன் அளவுக்குரியதொரு புதிய நிர்வாக அமைப்பையும் வளர்த்துக்கொள்கின்றது;

[1] 1949-க்கும் 1955-க்கும் இடையே பிரிட்டிஷ் கம்பெனிகளில் மிகப் பெரிதான நூறு கம்பெனிகளின் இலாப மொத்தமானது, நாட்டின் தொழில் துறை இலாப மொத்தத்தில் 25.2 சதவீதத்திலிருந்து 31. 5 சதவீதத்துக்கு உயர்ந்துவிட்டது. 1949-க்கும் 1953-க்கும் இடையே உள்ள ஆண்டுகளில், ஒரு மில்லியன் பவுன் நிகர மூலதனங்கொண்ட இரு பிரிட்டிஷ் கம்பெனிகள் மட்டுமே (1948-ல் மொத்தம் இருந்த 76 கம்பெனிகளுள்) கலைக்கப்பட்டன. இன்னும் 21 கம்பெனிகள் மற்றப் பெரிய கம்பெனிகளால் இணைத்துக் கொள்ளப்பட்டன (ஆயினும், இவையாவும் அல்லது பெரும்பாலும் யாவும் இலாபம் சம்பாதித்துக் கொண்டிருந்தன என்று குறிப்பிடவேண்டும்). 4 கம்பெனிகள் வேறு காரணங்களுக்காகத் தொழிலைவிட்டு நீங்கின. இவ்வுகையில் பார்வைக்குரியது, S. J. Prais. 'Size, Growth and Concentration' in *Studies in Company Finance*, ed. B. Tew and R. F. Henderson (Cambridge, 1959), pp. 108, *et. Seq.*

இதற்குக் காலம் பிடிக்குமாதலால், ஒரு நிறுவனம் தன் திறனை இழக்காது வளர்ந்துபோகக் கூடிய வேகத்திற்கு ஓர் எல்லையேற்படுகிறது.[1] சிலசமயங்களில் வளர்ச்சிபெறும் முயற்சியில் ஒரு நிறுவனம் தன் அளவுப் பெருக்கத்திற்கு பெரிய தாண்டுதல் ஒன்றைச்செய்ய வேண்டியதால், அம் முயற்சி அந் நிறுவனத்தால் சமாளிக்க முடியாததொன்றாகி அதுவே நிறுவனத்தின் முடிவையும் தோற்றுவித்து விடக்கூடும். எப்படியெனில், அந் நிறுவனம் தான் நிகழ்த்திய பெரும் தாண்டுகைப் பெருக்கத்திற்கேற்பத் தன் நிர்வாக அமைப்பை மாற்றியமைத்துக்கொள்ளப் பிடிக்கும் காலத்திற்குள்ளவாகவே பெரும் நட்டங்கள் விளையக்கூடும். இத்தகைய நட்டங்களைத் தாங்கவியலாமல் நிறுவனமே முடிவுற நேரிடும். ஆகவே பெரும் நிறுவனங்கள் பேரிழப்பிலிருந்து பாதுகாப்பு அனுபவிப்பவையாகும் என்ற எதிர்கோடி வாதமொன்றுக்கு நாம் செல்லவும் தேவையில்லை. ஆனால், போதுமான காலம் கிடைப்பின் அவை தங்கள் அமைப்பைத் திறமான இயக்கத்திற்குத்தக்க, வேண்டிய மட்டும் பன்முகப்படுத்திக்கொள்வது அவற்றிற்குச் சாத்தியமாயிருக்கும்.[2]

நிதித் துறைத் தொகுதிகள் (Financial groups):

சில சமயங்களில் ஒரு பெரும் நிறுவனத்தின் பன்முகச் சிதறற்பாடு (decentralisation) அந் நிறுவனமே தனி அமைப்புக்கொண்ட பல தொழில் முனைகளின் தொகுதியென ஆகிவிடுமளவுக்குப் (consisting of a group of separately organised businesses) பரவி

1 இதைப்பற்றி இன்னும் விரிவான விவரத்திற்குப் பார்க்கவேண்டியது, E. T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm.* (Oxford 1959), pp. 18 *et. Seq.*

2 Cf. P. S. Florence, op. Cit. P. 64, இங்கு வாதாடுவது பெரிய நிறுவன அமைப்புகள் சிறியவற்றைவிடக் கட்டாயமாகத் திறன் மிக்கவையாயிருக்கும் என்பதன்று; ஆனால், பெரிய நிறுவனங்கள் இறுதியில் மேலாண்மைச் சிக்கல் காரணமாக முறிவுறுவது தவிர்க்க முடியாததன்று என்றுதான் கூறுகிறோம். கூட்டவையாக்கப்பட்ட மேலாண்மையானது (Corporate management) நிறுவனத்தின் அளவு பெரிதாகும்போது தானும் திறம் வளர்ச்சியுறும் காரணம் மேலாண்மை உறுப்பினர்கள் சிறப்புத் துறை ஈடுபாட்டுக்கு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி வாய்ப்பு அளிப்பதாகும்; அல்லது அம் மேலாண்மையின் திறம் குறைவதாயின் அதன்குறை மற்றப் பல நலக்காரணிகளால் ஈடு செய்யப்படுவதாகும் எனலாம். சில சமயங்களில் அத்தகைய குறை ஈடு நிகழ்ச்சி இல்லாமலிருக்கும் என்பதும் உண்மையே. சில நிறுவனங்கள் அளவுப் பெருக்கத்தால் முறிவுறுதற்குக் காரணம் மேலாண்மைக் குறையாகவிருக்கும்; இந் நிறுவனம் தன் அளவுப் பெருக்கத்தில் செய்யும் திடீர்த் தாண்டுகை முயற்சி (jump in size) மிகப் பெரிதாயின் இவ்விளைவு நேர்வதாயிருக்கும்; அல்லது மேலாண்மையானது தன் அமைப்பை நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கேற்றவாறு மாற்றியமைத்துக் கொள்ளச் சக்தியற்றதாயிருப்பின் இம் முடிவு நேரலாம்; அல்லது (இது முழுத் தொழில் துறைகளுக்கு மிகமுக்கியமாகப் பொருந்தும்) மேலாண்மை மேற் கொள்ளும் ஒவ்வொரு நடவடிக்கை அலகும் (unit transaction) சிறு விவரங்களுக்கும் மிக்க கூர்ந்த கவனமும், உறுதியற்ற சூழ்நிலைகளுக்கும் ஏற்ப விரைவான மாற்றப்பாடும் வேண்டுவதாயிருப்பின் பெரும் நிறுவனத்திற்கு முறிவு வந்துறும்.

யிருக்கக்கூடும். உதாரணமாக, ஜெனரல் மோட்டார்கள் கார்ப்பொரேஷன் (General Motors Corporation) என்ற நிறுவனம் தன் அமைப்பிலுள்ள தனித் தொழில் மனைகள் (individual units in its system) தங்களுக்குள் ஒன்றுடன் ஒன்று போட்டியிடுவதை அனுமதிப்பதுடன் 'ஒவ்வொரு தனித் தொழில் மனையையும் தன் நிறைவு பெற்றதாயும், அதன்பூரண விருத்திக்கு அவசியமான எல்லாப் பணி வசதிகளும் கொண்டதாயும்'[1] அதை ஆக்க விழைகின்றது. விக்கர்ஸ் தொகுதியிலுள்ள கம்பெனிகள் யாவும் (companies in the Vickers group) 'தங்களைத் தாங்களே பெரும் பகுதி இயக்கிக் கொள்கின்றன. விக்கர்ஸ் லிமிடெட் என்னும் நிறுவனம் தானே ஒரு ஹோல்டிங் கம்பெனிதான் (Holding company) ஆகும். அதன் பிடியிலுள்ள கம்பெனிகளில் மூலதனப் பங்கு 100 சதவீதத்தையும் அது தன் உடைமையாக்கிக் கொண்டுள்ளது. அது அக் கம்பெனிகளின் நிதி ஆட்சி யாளராக (financial controller), ஏன் உண்மையில் அவற்றின் நிதித் தேவைகள் யாவற்றையும் கவனிக்கும் பாங்காகவே அலுவல் ஆற்றுகிறது'.[2] இவ்வாறு கம்பெனிகள், ஒரே நிர்வாக அமைப்பின் பகுதிகளாக இன்றி, நிதி ஆட்சிப் பிடியால் மட்டுமே (financial control) ஒன்றாக இணைக்கப்பட்டு அவை ஒரே நிறுவனத் தொகுதியில் தளர்த்தியதானதொரு தொடர்பு மட்டுமே கொண்டிருக்கும்போது (loosely associated in a single group) மேலாண்மைத் திறமிழப்பால் விளையும் உண்மையான சிக்கல் எதையும் நிறுவனத்தின் அளவுப் பெருக்கம் தடுக்கவியலும் என்று கூறுவதற்கில்லை. ஆயினும், திருமதி பென்ரோசு என்பார் குறிப்பிட்டுள்ளபடி, மிகப் பெரும் நிறுவனங்கள் பல இத் திசையிலேயே செல்ல விழைவது தெளிவாகி விட்டதொன்றாகும். 'ஒரு தொழில் உற்பத்தி நிறுவனம் பெரிதாக வளர வளர, அதன் நடவடிக்கைகள் படிப்படியாக, அதிகமாக பன்முகச் சிதறலுற்று, அதிகார சங்கிலிகள் மிக்க மென்மையுற்று விடுவதாயிருக்கும். ஆகவே அந் நிறுவனத்தின் வெவ்வேறு உறுப்புகளும் அதிகமான சுய ஆட்சி பெறுவதும் இயலும். இச் சூழ்நிலையில் அந்நிறுவனமானது, ஒரு தொழில் நிறுவனத்தின் அம்சங்களை இழந்து படிப்படியாக ஒரு நிதி ஆட்சிப் பிடியுடைக் கம்பெனியின் பண்புகளை அதிகமாக அடைந்து, இறுதியில் ஒரு மூலதனப் பொறுப்பாட்சிக் குழுவைப் போன்றே முற்றிலும் மாறி விடுதல் சாத்தியமாகாதா? இது நிகழ்வதாயின், ஒரு தொழில் உற்பத்தி நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை ஆளும் அதே தத்துவங்கள் அத் தொழிலமைப்பானது உண்மையில் ஒரு

[1] Annual Report, 1942, Quoted by E. T. Penrose, *op. cit.*, P. 175 n.

[2] Evidence before the Committee on the working of the Monetary System. Q. 11303.

நிதித் துறை நிறுவனமாக மாற்றமடைந்த பின்னரும் அதற்குப் பொருந்தும் என்று நாம் கருதக் கூடுமா?"[1]

நிறுவனத்திற்கு உத்தம அளவு என்பதுண்டா?

மேலே நாம் எழுப்பியுள்ள வினுக்கள் நிறுவனத்தின் உத்தம அளவு என்னும் கருத்தின் குறைபாடுகளுள் ஒன்றைச் சுட்டுகின்றன. ஒரேமாதிரியான பண்டங்களைச் செய்கின்ற நிறுவனங்களின் தொகுதிக்கு, அதாவது ஒரு தொழில் முழுவதுக்கும் இக் கருத்தைப் பிரயோகித்தாலன்றி, அதில் பொருள் ஏதுமிருக்காது. ஆனால், பெரும் நிறுவனங்கள் ஒரு தொழிலோடு தங்கள் நடவடிக்கைகளை நிறுத்திக்கொள்வதில்லை. உதாரணமாகப் பெரிய நிறுவனமொன்று மற்றப் பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதுடன் மரச் சாமான்கள் தயாரிப்புத் துறையிலும், ஒரு சிறு உற்பத்தியாளனுகவிருக்கக்கூடும். மரச் சாமான் தயாரிப்பில் அந் நிறுவனத்தின் திறமானது இந்த ஒரு சாமானின் உற்பத்தியளவை மட்டும் பொறுத்ததாயிருக்காது; ஆனால், அந் நிறுவனம் புரியும் எல்லா நடவடிக்கைகளின் மொத்த நடவடிக்கை அளவையும் (Total scale of its operations) அது பொறுத்ததாயிருக்கும். ஆகவே, நாம் உத்தம அளவுக் கருத்தை இங்குப் பிரயோகிப்பதாயின், நாம் கருதுவது மரச் சாமான் உற்பத்தியையும், அதன் தயாரிப்பின் நடவடிக்கை அளவையும் மட்டுமா அல்லது நிறுவனம் முழுமையையும் அதன் மொத்த நடவடிக்கைகளின் அளவையுமா என்று முதலில் தீர்மானம் செய்துகொள்வது அவசியம். அந் நிறுவனம் பலதிறப்பட்ட பண்டங்களை மிக்க திறத்துடன் உற்பத்தி செய்யும் ஒன்றுக இருக்கலாம். அப் பண்டங்களில் மரச் சாமான் ஒன்றுக விருக்கக் கூடும். மரச் சாமான்களின் உற்பத்தி சிறிதளவாக விருப்பதற்குக் காரணம் அந் நிறுவனம் மற்றப் பண்டங்களின் உற்பத்தியில் தன் வள சாதனங்களை மிகையாக ஈடுபடுத்த விரும்புவதாயிருக்கலாம். இந்நிலையில் அந் நிறுவனம் மரச் சாமான் உற்பத்தி செய்யும் நடவடிக்கை அளவு மிகக் குறைவாயிருக்கலாம்; ஆனால், மற்றெரு வகையான தனி நிறுவனத்தில் மரச்சாமான் பெருவாரி உற்பத்தியில் சிக்கன நலமேதுமிருக்காது என்பது பொருளல்ல. மற்றெரு புறத்தில் பார்ப்போமாயின் இந் நிறுவனத்தில் உற்பத்தியின் மொத்த நடவடிக்கை அளவு உயர்ந்ததாகவே யிருக்கின்றது. ஆனாலும், இதைக்கொண்டு, பெரும் நிறுவனங்கள்தாம், தங்கள் பேரளவு நடவடிக்கையின் காரணமாக, மரச்சாமான் தயாரிப்புத் தொழிலுக்கு மிகவும் ஏற்றவையாகும் என்று கொள்ளுதலும் கூடாது.

[1] E. T. Penrose, *op. cit.*, p. 19.

மேற்கூறியதிலிருந்து ஒன்று தெளிவாகவேண்டும். தனித் தனியே பண்டங்களைப் பெருவாரியாக உற்பத்தி செய்வதினால் விளையும் சிக்கன நலங்களையும் நாம் ஆராயலாம்; அதுபோன்றே ஒரு தனி நிறுவனத்தின் மொத்த நடவடிக்கையின் பேரளவில் விளையும் சிக்கன நலங்களையும் நாம் ஆராயலாம். ஆனால், எல்லா நிறுவனங்களுமே ஒரு பண்டத்தை மட்டும் உற்பத்தி செய்வதாக வைத்துக்கொண்டு இவ்விரு வகைப்பட்ட சிக்கன நலங்களையும் பிணைத்துக் கூறுதல் குழப்பம் விளைவிக்கக்கூடும். ஆகவே நாம் ஒரே பண்டத்தை உற்பத்தி செய்யும் மாறுபட்ட அளவுள்ள நிறுவனங்களின் ஒரு கற்பனைத் தொகுதியை மட்டும் எடுத்துக்கொண்டு ஒப்பிடுவதைக் கைவிட்டு, உண்மை உலகில் காணும் சிறிய நிறுவனங்களையும், பெரிய நிறுவனங்களையும் எடுத்துக்கொண்டு ஒப்பிட்டுப் பார்க்க ஆரம்பித்தால், உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டக் கலவைகளில் ஏற்படும் மாற்றங்களையும் (changes in product-mix), நிறுவன அளவு மாற்றத்துடன் உடன் நிகழ்வதாய நிர்வாக அமைப்பு மாற்றங்களையும்கூட நாம் கணக்கிலெடுத்துக் கொள்ள வேண்டும். இத்தகைய நிலையானது ஒன்றை அதிலிருந்து சிறிதும் வேறுபடாத மற்றொன்றுடன் ஒப்பிடுவதையும் தெளிவுறுதியானதோர் உத்தமம் (identifiable optimum) கொண்டு நிறுவனங்களின் திறத்தை அளவிடுவதையும் இது மிகக் கடினமாகத் தாக்குகின்றது; ஆகவே, திருப்திகரமான ஒரே ஓர் ஒப்பீட்டு அடிப்படையாகக் கொள்ளக்கூடியது உற்பத்திச் செலவு அல்லது மற்ற நிறுவனங்களுடன் நேரும் சுயேச்சைப் போட்டியில் மீளும் ஆற்றல் தான் ஆகும்.

தொழில் துறையின் அமைப்பானது மிக்க சிக்கலானதாகும். வெவ்வேறு நிறுவனங்களில் வெவ்வேறு பண்டங்கள் ஒன்றுடன் ஒன்று பிணைத்துத் தயாரிக்கப்படுவதாயிருக்கும். மேலும், எந்த ஒரு பண்டத்தையும் நிறுவனங்கள் உற்பத்தி செய்யும் அளவையும் மிகப் பரந்த வேறுபாடு உடையதாயிருக்கின்றது. இறுதியாக நாம் ஒருசில முடிவுகளுக்கு வரக்கூடும். ஒரு பண்டத்திற்கு ‘உத்தம’ சமூக உற்பத்தி அளவு (‘Optimum’ social output) என்ற ஒன்றிருக்கலாம்: அதாவது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்குமேல் அப் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்ய முனைந்தால், அதன் உற்பத்திச் செலவு உயருவதைத் தவிர்ப்பது வரவரக் கடினமாயிருக்கும். அதே போன்று இவ்வுற்பத்தியளவையை வெவ்வேறு நிறுவனங்களுக் கிடையே பகிர்ந்துகொள்வதிலும் ஓர் உத்தமப் பகிர்வு நிலை (optimum distribution of output) ஒன்று இருக்கக்கூடும். தவிரவும் ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தி அளவைக்குக் கீழ் செல்வதாயின், உற்பத்தித் திறம் தெளிவாகத் துறக்கப்படுவதாயிருக்கும்.

இத்தகைய குறைந்தபட்ச உற்பத்தி அளவை (*minimum* scale of production) ஒன்றும் இருக்கக்கூடும். கடைசியாக ஒன்றும் கூறலாம்: நிறுவன அமைப்புத் துறைக் குறைகள் சிலவற்றிற்குச் (weaknesses of organisation) சில நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் பெரிய நிறுவனங்களே மிகையாக உட்படுவதாயிருக்கும். இவையெல்லாம் உண்மையாயினும் நிறுவனத்தின் உத்தம அளவு (optimum size of firm) என்ற ஒன்றை நாம் குறிப்பிட்டுப் பேசுதல் பயனற்றதாகும். காரணம், பல்வேறு அளவுகளுள்ள நிறுவனங்கள் பல்வேறு தயாரிப்புகளை பல்வேறு முறைகளில் பல்வேறு வகையான நிர்வாக அமைப்புகளுடன் உலகில் செய்து வரும்வரை அத்தகைய உத்தம அளவுக் கருத்து பயனளிக்கக் கூடியதாயிருக்காது.

தொழில் சூழ்நிலையின் விளைவு (Influence of the industrial environment):

அதுபோன்றே நாம் ஒரு நிறுவனத்தை அதன் தொழில் சூழ்நிலையிலிருந்து பிரித்தெடுத்துத் தனிப்படுத்திப் பார்த்தலும் கூடாது. நிறுவனங்கள் ஒன்றுடன் ஒன்று கூடியும், போட்டியிட்டுமே செயல் புரிந்து நிற்கின்றன; அவை ஒன்றுடன் ஒன்று தங்கள் உயிரியல் ஒற்றுமையால் இணைக்கப்பட்டிருக்கின்றன[1] (linked organically). அவற்றின் வளர்ச்சியானது அவைகள் பெற்றுள்ள மேலாட்சி ஆற்றல், நிதி பலம், இன்னோரன்னவற்றின் பேரில் வாய்ப்பின் விளையாட்டால் (play of opportunity) நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. இது உயிரிகளின் வளர்ச்சியானது, மரபு வழி பெற்ற ஒரு குறிப்பிட்ட இயற்கைப் பண்பின்பேரில் சூழ்நிலையின் விளையாட்டால் நிர்ணயிக்கப்படுவதற்கு ஒப்பானதொன்றாகும். நிறுவனங்கள் ஒட்டு விருத்தி முறையிலும், தற்பெருக்க முறையிலும் (by grafting and proliferation) வளர்கின்றனவேயன்றி, ஒரேதன்மைத்தான

1 'பிரேசிலின் காடு ஒன்றில் உள்ள மரங்களை எடுத்துக் கொண்டால், அவற்றின் வாழ்வு பல்வேறு வகை உயிரினங்களின் கூட்டுறவைச் சார்ந்து நிற்பதாகும். இவ்வுயிரினங்கள் ஒவ்வொன்றும் மற்ற உயிரினங்களை ஒன்றை ஒன்று சார்ந்து வாழ்வதாகும். ஒரு தனிமரம் வாழ்வதுங்கூட, மாறிக்கொண்டு போகும் சூழ்நிலைகளின் தீங்கான தற்செயல் நிகழ்ச்சிகளை எல்லாம் பொறுத்ததாகும். உதாரணமாக, காற்று அதை வளராமல் தடைசெய்கிறது; தட்பவெப்ப நிலை மாற்றங்கள் அதன் இலை தழைகளை பாதிக்கின்றது; மழை அது நிற்கும் நிலத்தை அரித்தெடுக்கின்றது; அதன் இலைகள் காற்றால் அடித்துக் கொண்டு போகப்பட்டு, கருவள விருத்திக்காக இழக்கப்படுகின்றன......ஆனால், இயற்கையில் மரங்கள் செழித்துறும் இயல் வழியாவது அவை காடாகக் கூடிச் செழித்தலேயாம். இத்தகைய கூட்டத்தினால் ஒவ்வொரு மரமும் தன் தனிப்பட்ட வளர்ச்சிச் சிறப்பைச் சிறிது இழக்க நேரிடலாம்; ஆயினும், அம் மரங்கள் கூட்டத்தில் ஒன்றுக்கு ஒன்று துணை புரிவதனால் அவை யாவும் தொடர்ந்து வாழும் சூழ்நிலை (conditions for survival) பாதுகாக்கப்படுகின்றது. பூமியானது பாதுகாக்கப்படவும் நிழலளிக்கப்படவும் செய்கின்றது; அப் பூமியின் வளத்துக்கு அவசியமான உயிர் அணுக்கள் சூட்டால் பொசுக்கப்படாமலும், பனியால் விறைத்துப் போய்விடாமலும், நீரால் அடித்துக் கொண்டு போகப்படாமலும்...பாதுகாக்கப்படுகின்றன...காட்டை அழிக்கும் நோய் அணு உயிர் இனம் ஒன்று அதனழிவில் தன்னையும் அழித்துக்கொள்கின்றது.'

அமைப்புகளாகவும், அது போன்ற புது அமைப்புகளை வெறும் இயந்திரத் துறையியலாகப் பொருத்திக்கொள்வனவாகவும் வளர்வதில்லை என்பதை வற்புறுத்தவேண்டும்.

ஆகவே, ஒரு நிறுவனத்தை அதன் சந்தைச் சூழ்நிலைகளின் நடுவில் வைத்துத்தான் பார்க்கவேண்டுமேயன்றி, அவற்றிலிருந்து பிரித்தெடுத்து நோக்குதல் கூடாது. அந் நிறுவனத்தின் உற்பத்திச் செலவுகள் அது எவ்வாறு செயல் புரிகிறது என்பதை மட்டும் (அதாவது, அந் நிறுவனத்திற்குள் என்ன நடக்கின்றது என்பதை மட்டும்) பொறுத்ததன்று; அது என்ன செய்ய வேண்டியுள்ளது என்பதையும் அது பொறுத்ததாகும். அது என்ன செய்யவேண்டியிருக்கிறது என்பது தொழிலுக்குள்ள சூழ்நிலையைப் பொறுத்திருக்கின்றது என வேண்டும். இச் சூழ்நிலை மாறினல்,' உத்தம அளவும் மாறுபடுவதாயிருக்கும்; தவிரவும், அந் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியானது தானே தொழில் சூழ்நிலையில் மாற்றமொன்றை ஏற்படுத்தப் போதுமானதாயிருக்கும்.

உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியானது அதற்கிருக்கும் போட்டியைக் குறைப்பதாயின், இது மேலாட்சி வேலைப் பளுவைத் தானகவே இலேசாக்கி விடக்கூடும். தொழில் கூட்டுமுறையானது (industrial combination) கடும் போட்டியைச் சமாளித்துத் தொடர்ந்து வாழக்கூடிய அளவினதான நிறுவனத்திற்கும் பெரிதான நிறுவனங்களின் செயல் புரிதலுக்குச் சாதகமானதொரு சூழ்நிலையை உருவாக்கக்கூடும். இங்கு 'சாதகமான' என்று கூறியது செலவுக் குறைவு உண்டாக்கும் என்ற பொருளில் தானேயன்றி, இலாபத்தை உயர்த்தும் என்ற பொருளில் அன்று. உத்தம நிறுவனத்தைப் பெரும்பாலும் சிற்றளவுடையதாக்கும் தொழில் இடர்கள் பல. அவைகளே போட்டியின் விளைவாகும் என்று குறிப்பிடவேண்டும். எப்படியெனில், போட்டிச் சூழ்நிலை ஒன்றில் தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளன் தன் போட்டியாளர்களுடைய நோக்கங்களைப்பற்றி அறிவேதும் தனக்கில்லாதபோதும், அவர்களுடைய திட்டங்களுக்கேற்பத் தன் திட்டங்களைச் சரி செய்து கொள்ள வேண்டியது அவசியமாகும். தன் சக போட்டியாளர்கள் வெளிக்கொண்டு வரப்போகும் புதிய தினுசுகளையும், புதிய பண்டங்களையும் அவன் அறியான்; அதே போல் அவர்கள் விற்பனை செய்ய விரும்பும் உற்பத்தி அளவைப்பற்றியும், அந்த உற்பத்தியை அவர்கள் விற்பனை செய்ய எண்ணும்வழி வகைகளையும்பற்றியும் அவனுக்குத் தெரியாது. இவ்வாறு அவன் தன்போட்டியாளர்களின் போட்டியைச் சமாளிப்பதிலேயே சதா ஈடுபட வேண்டியதாகிறது. தன் சந்தையின் பேரில் அவர்கள் படையெடுப்புகள் நடத்தினல் தானும் அதே வகையில் எதிர்ப்

படையெடுப்பு செய்தும், பண்ட விநியோகக்காரர்களிடம் புதியதோர் ஒப்பந்தத்தைச் செய்துகொள்வதின் மூலமோ, அல்லது ஏதோ புதியதொரு விளம்பர முயற்சியின் மூலமோ தன் போட்டியாளர்களின் மேல் வெற்றி பெறத் திட்டமிட்டும் அவர்களின் எதிர்பாரா செயல்களுக்கெல்லாம் தானும் அவர்கள் எதிர்பாரா நடவடிக்கைகளை எடுப்பதில் சதா முனைந்திருக்கவேண்டியது அவசியமாகிறது. இத்தகைய போட்டி நடவடிக்கைகள் யாவும் தவிர்க்க முடியாதவையாயின், உத்தம நிறுவனமும் சிறிதானதாகவே இருக்கும். காரணம், நிறுவனம் பெரிதாயிருப்பின், போட்டி மிக்க சந்தையில் அவசியப்படும் நெகிழ்ச்சி மாற்றமும், செயல் முனைப்பும் இயலாததாகிவிடும். ஆனால் போட்டியின் ரகசிய நடவடிக்கையையும் தவிர்க்க முடியாது என்பதல்ல. ஒரு சர்வாதீனத் தொழில் இவ்விரண்டையும் நீக்கிவிடுகின்றது. இதுபோன்றே தேசீய மயமாக்கிவிடுதலும் (அதாவது அரசாங்கச் சர்வாதீனத்தின் அமைப்பு) நீக்கிவிடுகின்றது.

சில சமயங்களில் போட்டியின் கட்டாயம் ஒரு நிறுவனத்தை மிகப் பலவகையான பண்டங்களைத் தயாரிக்கத் தூண்டவுங்கூடும். இதனால் நிறுவனத்தின் மேலாட்சிக்குச் சிக்கல்கள் அதிகரிப்பதால், நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியை இது தடைப்படுத்தும் போக்குடையதாயிருக்கிறது. நிறுவனம் ஒரு சர்வாதீனமாயிருந்தால், தனித் துறை ஈடுபாட்டை இன்னும் மிகையாக வளர்த்துக்கொள்ளுவதும், தன் நிறுவன உறுப்புகளான தனித்தனி தொழில் மனைகளில் தனித்தனி பண்டங்களின் உற்பத்தியைப் பிரித்துச் செய்துகொள்வதும் சாத்தியமாயிருக்கும். இது போன்றே தேசீய மயமாக்குதல் மூலமும் இவை சாத்தியமாவதாய் இருக்கும். தேசீய மயமாக்குதல் தொழில் மேலாண்மையின் மனப்பாங்கை மாற்றும் போக்கும், தனியார் தொழிலிலிருப்பதைக் காட்டிலும் மிகப் பரந்ததான அதிகாரப் படி வரிசையொன்றைத் தோற்றுவிக்கும் போக்கும் உடையதெனினும், அது மிக முக்கியமான சிக்கன நலங்களை அளிக்கக்கூடியதாகும். அதுவும், தனியார் சர்வாதீனத்தில் சமூகத்தின் பொது நன்மைக்கு விளையக்கூடிய ஆபத்துகள் ஏதுமின்றி இந் நலங்களை, தேசீய மயமாக்குதல்மூலம் பெறக்கூடும்.

ஆகவே, ஒரு தொழில் சர்வாதீன நிறுவனமொன்றினால் எடுத்துக் கொள்ளப்படும்போது அல்லது அது அரசாங்கத்தால் தேசீய மயமாக்கப்படும்போது அத் தொழிலில் திறமிழப்பு கட்டாயம் ஏற்படுகின்றதென்று நாம்கொள்ளுதல் கூடாது. வழக்கமான உற்பத்தி நிறுவன அமைப்பு சிறிதாயிருக்கின்ற தொழில்களிலுங்கூட இது உண்மையாயிருக்கும் என்று கூறுதல் வேண்டும்.

9. சிற்றளவு உற்பத்தி
(Small—Scale Production)

முந்திய அதிகாரத்தில் நம் கவனம் பெருவாரி உற்பத்தியின் பேரில் குவிக்கப்பட்டிருந்தது. சிற்றளவு உற்பத்திக்குச் சாதக மான காரணிகளைச் சிறிதே குறிப்பிட்டோம். இவ் வதிகாரத்தில் நாம் இத் துறையின் மறுபக்கத்தைப் பார்ப்போம். அத்துடன் சிற்றளவு உற்பத்தி எவ்வாறு பெருவாரி உற்பத்திக்கெதிராகத் தன்னை நிலைநிறுத்திக் கொள்ள முடிகிறது என்றும் காரணம் காண முயற்சிப்போம்.

தொழில் அமைப்புகளில் மிகப் பெரும்பகுதி மிகச் சிறு நிறுவனங்களே ஆகும். இவற்றுள் பல ஓராள்-தொழில்களாகும் (one man businesses). இன்னும் பல ஒவ்வொன்றும் ஒரு சில தொழி லாளர்களை மட்டும் கொண்டவை யாகும். எடுத்துக்காட்டாக, இங்கிலாந்தில் கடைகளிலும், உழவிலும் ஈடுபட்டுள்ள தொழிலாளர் களின் மொத்த எண்ணிக்கை நான்கு மில்லியனுக்கும் குறை வானதே யாகும். இவர்களுள் சொந்தக்கடை வைத்திருப்போரின் தொகை அரை மில்லியன் என்றும், சொந்த உழவரின் தொகை 300,000 என்றும் தெரிகிறது. கட்டடத் தொழிலிலும் 10ல் ஒரு நபராவதுதான் சொந்தமாகத் தொழில் நடத்துபவராகவோ தொழி லார்களை அமர்த்திக்கொண்டு தொழில் நடத்துபவராகவோ இருக் கிறர். நீண்ட காலத் தொழில்களிலும் சாலைப் போக்குவரத்திலும், சலவைத் தொழில் முதல், நூல்கள் தயாரிப்புத் தொழில்வரை மிகப் பரந்த வகையான பணித் தொழில்களிலும், சிறு நிறுவனமே பெரும் பான்மையாயிருக்கிறது. தயாரிப்புத் தொழிலிலுங்கூட (manu-facturing industry) உண்மையாகவே பெரிதான நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை மிகக் குறைவாகும். 1939-ல் பிரிட்டிஷ் தொழில் துறையில் 5,000 தொழிலாளர்களுக்குமேல் வேலைசெய்யும் நிறு வனங்களின் எண்ணிக்கை 100 ஆகவும், 1000 தொழிலாளர்களைக்

கொண்டவற்றின் எண்ணிக்கை 1000க்குள்ளும் இருந்தன. பரிசீலனை செய்யப்பட்ட தொழில்களை எடுத்துக் கொண்டால், அவற்றின் மொத்தத் தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கையிலும், மொத்த உற்பத்தியின் அளவிலும் ஒரு குறைந்தவீதம்தான் சிறிய நிறுவனங்களின் பங்காகக் காணப்பட்டது. (இவ் வாராய்வில் பொது சேமக் கம்பெனிகளும் (public utility companies) கட்டடத் தொழில் நிறுவனங்களும், கனித் தொழிலும், தயாரிப்புத் தொழிலும் கருதப்பட்டன). 1000 தொழிலாளர்களுக்குமேல் கொண்ட நிறுவனங்களின் மொத்தத் தொழிலாளர் எண்ணிக்கையும் ஏறத்தாழ, சமமாகவே யிருந்தது. இவ்விரு தொகுதிகளில் ஒவ்வொன்றின் மொத்தத் தொழிளார் எண்ணிக்கையும் 100 ஆட்களுக்கும் குறைவாகக் கொண்ட நிறுவனங்களின் மொத்தத் தொழிலாளர் எண்ணிக்கையைக் காட்டிலும் மிகையானதாகவே யிருந்தது.

மேற்குறிப்பிட்ட புள்ளிகளுடன் ஒப்பிடுதற்குரிய புள்ளிகள் போருக்குப் பிந்திய ஆண்டுகளுக்குக் கிடைக்கவில்லை யாயினும் (இப்போது கணக்கெடுப்புத் தொழில் மனைவாரியாகச் செய்யப்படுகிறதேயன்றி தொழில் நிறுவனவாரியாக (by establishment rather than by firm) அன்று) சிறு நிறுவனங்களுக்கும் பெரும் நிறுவனங்களுக்கு மிடையே நிலவும் வீத சமத்தில் பெரும் மாற்றம் விளைந்திருப்பதற்குச் சான்றேதுமில்லை. பட்டியல் 4-ல் தொழிற்சாலைத் தொழில் வகைகளுக்கு மட்டும் தயாரித்தளிக்கப்பட்டுள்ள புள்ளிகளை நோக்கினால் புலப்படுவதாவது: ஆயிரம் தொழிலாளருக்கு மேல் கொண்டுள்ள தொழில் மனைகளின் எண்ணிக்கை சுமார் 1000 ஆகும். இவைகள், தயாரிப்புத் தொழில்களிலமர்ந்துள்ள தொழிலாளர்களில் ஏறத்தாழ 30 சதவீதத்தினருக்கு வேலையளிக்கின்றன. அடுத்து, 100 க்கும், 1000க்கு மிடையான எண்ணிக்கையுள்ள தொழிலாளர்களைக்கொண்டுள்ள 13,800 தொழில் மனைகள், தயாரிப்புத் தொழிலிலுள்ள மொத்தத் தொழிலாளர் எண்ணிக்கையில் 45 சதவீதத்தினரைக் கொண்டுள்ளன. மீதியுள்ள 25 சதவீதத்தினர் பெரும் எண்ணிக்கையுள்ள சிறு தொழில் மனைகளில்தான் அமர்ந்துள்ளனர். இச் சிறுமனைகள் 100 க்கும் குறைந்த தொழிலாளர்களைக் கொண்டவையாயும், பெரும்பாலும் தனித்தனித் தொழில் உடைமைகளாவும் (separate enterprises) உள்ளவையாகும்.

மேலே குறிக்கப்பட்டுள்ள புள்ளிகள் பெரிய நிறுவனங்களில் இருக்கக் கூடிய ஆள் செறிவையும் உற்பத்திச் செறிவையும் குறைத்துக் காட்டும் போக்குடையனவாகும். காரணம் ஒரே நிறுவனம் பல தொழில் மனைகளை உடைத்தாயிருக்கலாம்; அதே

போல் பல நிறுவனங்கள் ஒரு தொழில் அமைப்பினுல் (single business unit) கட்டுப்படுத்தப் படலாம். தவிரவும், இப்புள்ளிகள் தயாரிப்புத் தொழில் முழுமைக்கும் உள்ள நிலையை மட்டும்தான்

பட்டியல் 4

1954-ல் ஐக்கிய ஆங்கில நாட்டின் தயாரிப்புத் தொழிலில் கண்ட தொழில் மனையின் அளவு விவரம்.[1]

தொழிலாளரின் சராசரி எண்ணிக்கை	தொழில் மனைகளின் எண்ணிக்கை	வேலைக்கு அமர்த்தப்பட்டுள்ளோரின் எண்ணிக்கை (ஆயிரத்தில்)	மொத்தத் தொழிலாளர் தொகையில் இதன் பங்கு (சதவீதத்தில்)	மொத்த நிகர உற்பத்தி அளவில் இதன் பங்கு (சதவீதத்தில்)
11–24	16832	275	3·6	3·1
25–49	14726	518	6·8	5·8
50–99	10826	760	10·0	8·9
100–199	7162	1001	13.2	12·1
200–499	5076	1553	20·4	19·9
500–999	1534	1048	13·7	14·4
1000–4999	982	1844	24·2	27·1
5000–9999	59	405	5·3	5·6
10,000க்கும் மிகை	13	227	2·9	3·0
மொத்தம்	57210	7631	100·0	100·0

[1] சராசரி 10க்கும் குறைவான தொழிலாளர் எண்ணிக்கையுடைய தொழில் மனைகள் விலக்கப்பட்டுள்ளன. இத்தகைய தொழில் மனைகளின் எண்ணிக்கை சுமார் 80,000 ஆகும். அவற்றின் மொத்தத் தொழிலாளர் எண்ணிக்கை கிட்டத்தட்ட 400,000.

மூலம்: 1954–ஆம் ஆண்டுக்கான உற்பத்திக் கணக்கெடுப்பு (Census of production for 1954)

காட்டுகின்றனவேயன்றி, அவை ஒரு தொழிலுக்கும் மற்ெருரு தொழிலுக்குமிடையே காணும் பெரும் வேறுபாட்டைக் காட்டவில்லை. உண்மையில் பல பண்டங்கள் (கடுகு, தீப்பெட்டி, பருத்தி நூல் போன்றவை நன்ருகத் தெரிந்த உதாரணங்களாகும்) ஒன்று அல்லது இரண்டு பெரும் நிறுவனங்களால் மட்டுமே முழுதும் அல்லது அநேகமாக முழுதும் உற்பத்தி செய்யப்படுவனவாகும். இத்தகைய உற்பத்திச் செறிவு, தொழிலாளர் செறிவு இவற்றின் அளவுகோலாக மூன்று மிகப்பெரிதான நிறுவனங்களில் அமர்ந்துள்ளோர் மொத்தத் தொழிலாளர் எண்ணிக்கையில் எவ்வளவு வீதமாகும் என்பதை எடுத்துக்கொண்டு, அதன் அடிப்படையில் தான் ஈவ்லே என்பாரும் லிட்டில் என்பாரும் பட்டியல்–4ல் கண்ட முடிவுகளுக்கு வந்துள்ளனர். இம் முடிவுகள் 1951ஆம் ஆண்டுக்குரியவை யாகும். இவற்றுக்கும், முன்னர் 1935ஆம் ஆண்டிற்கு லீக் என்பாரும், மெய்செல்ஸ் என்பாரும் வெளியிட்ட முடிவுகளுக்கும் அதிக வேறுபாடு ஏதுமில்லை.

பட்டியல் 5-ல் கொடுக்கப்பட்டுள்ள புள்ளிகள் தொழில் வாரியாகச் சேர்க்கப்பட்டுள்ள 220 தனிப் பணிகளுக்குரியதாகும். இப் பணிகள் ஒவ்வொன்றிலும் மூன்று மிகப் பெரிய தொழில் நிறுவனங்களின் தொழிலாளர் எண்ணிக்கையைக் கூட்டி, அத் தொழிலுக்குள் அடங்கிய பணிகள் தொகுதி முழுவதிலும் அமர்ந்துள்ள மொத்தத்தொழிலாளருடன் இப் பட்டியலில் ஒப்பிட்டுக் காட்டப்பட்டுள்ளது. ஒவ்வொரு தொழிலிலும் பெரும் நிறுவனங்களில் காணும் ஆள் செறிவு நிலை தொழிலுக்குத் தொழில் பெருமளவு மாறுபடுவதாயிருக்கிறது. இச் செறிவு நிலையானது இராசயன, உலோக, எஞ்சினீயரிங் தொழில்களில் உயர்வாகவும், கட்டடத் தொழில், துணி உற்பத்தித் தொழில்களில் குறைவாகவும் உளது. சராசரியாகப் பார்த்தால், இதில் சேர்க்கப்பட்டுள்ள 220 வகைப் பணிகளில் (trades) ஏறத்தாழ 10-ல் 3 தொழிலாளர்கள் அப் பணித் தொழிலில் உள்ள மிகப் பெரிய மூன்று நிறுவனங்களில் ஒன்றிற்குள்தான் வேலைக் கமர்ந்துள்ளனர்.

இவ்வாறு பெரும் நிறுவனங்களில்தாம் ஆட்கள் செறிந்துள்ளனர் எனினும் ஒருண்மையை மறத்தலாகாது. அநேகமாக எல்லாப் பணித் துறைகளிலுமே சிறு நிறுவனங்கள் உள்ளன. சில துறைகளில் பெரிய நிறுவனம்தான் அரிதாயிருக்கக் காண்கின்றது. பெருவாரி உற்பத்தியானது சிக்கன நலன்கள் பல அளிக்கக் கூடியதாயிருக்கும்போது இத்தகைய சிறு நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து இருந்து வருவதை நாம் எவ்வாறு விளக்க முடியும் என்பதைப் பார்ப்போம்.

பட்டியல் 5

1951-ல் ஒவ்வொரு பணித் தொழிலிலும் மூன்று மிகப் பெரிய நிறுவனங்களுள் காணப்பட்ட ஆள் செறிவுநிலை

தொழில் தொகுதி (Industry group)	பரிசீலிக்கப்பட்ட பணித்தொழில்களின் எண்ணிக்கை	பரிசீலிக்கப்பட்ட பணிகளில் தொழிலாளர் தொகை (ஆயிரத்தில்)	ஒவ்வொரு பணியிலும் மூன்று மிகப் பெரிய நிறுவனங்களில் மொத்தத் தொழிலாளர் தொகை (ஆயிரத்தில்)	ஆள் செறிவு நிலை (சதவீதம்)
இரசாயனப் பொருளும் அதைச் சேர்ந்த பணிகளும்	16	336	170	51
மின்சார எஞ்சினீயரிங், மின்சார சாமான்கள்	8	341	164	48
வண்டிகள் (போக்குவரத்துக்கானவை)	8	444	182	41
இரும்பு, எஃகு, இரும்பல்லாத உலோகங்கள்	15	512	200	39
பானம், புகையிலை	7	172	62	36
கனிச் சுரங்கமும், கல்வெட்டி எடுத்தலும்	21	312	109	35
மின்சார சம்பந்தமற்ற எஞ்சினீயரிங்	20	755	236	31
உணவு	18	454	136	30
பிற வகை உலோகத் தொழில்கள்	27	403	117	29
பிறவகைத் துணித் தொழில்கள்	18	360	99	27
காகிதமும் அச்சடித்தலும்	10	422	88	21
பருத்தி	3	246	52	21
மற்ற தயாரிப்பும் பணி வகைகளும்	23	539	105	20
கம்பளியும் முறுக்கிய கம்பளிநூல் வகையும்	6	164	30	18
ஆடை, மிதியடித் தொழில்	17	477	66	14
கட்டடம், ஒப்பந்த முறை, கட்டட வேலை, சிவில் எஞ்சினியரிங்	3	433	54	12
மொத்தம்	220	6369	1868	29

Source: Evely and Little, *Concentration in British Industry* p.62.

(i) சில தொழில்களில் இத்தகைய போக்குக்கு நேரடியான விடை காணலாம். அதாவது, பெருவாரி உற்பத்தியினல் அத் தொழில்களில் சிக்கன நலன்கள் ஏதும் கிடைப்பதாகிருக்காது. உதாரணமாக மிகை முதல் செறிவான உற்பத்தி முறைகளுக்கு (highly capital-intensive techniques) அத்தொழில்களில் இடமில்லா மல் இருக்கலாம். அத்துடன் அடுத்தடுத்துத் தொடர்ந்துவரும் அத் தொழில்களில் உற்பத்திப் படிகளுக்கிடையே நெருங்கிய தொடர்பு ஏதும் இல்லாமலும் இருக்கக்கூடும். தொழிற் கலைத்துறைச் சிக்கன நலன்களைப்(technical ecnomies)பெரும்பாலும் சிறிய ஆலையிலேயே பெற்றுக் கொள்ளக்கூடுமாதல், பல்வேறு ஆலைகளை ஒன்ருகப் பிணைத்து ஒரே ஆட்சியின் கீழ் கொண்டு வருவதற்குப் பெரும் தூண்டுதல்கள் எவையும் இருக்கமுடியாது. இவ் வகையில் விமான உற்பத்தியில் சிறு நிறுவனம் ஒன்றுக்கு இருக்கும் தடங்கல்கள், சிறிய சிற்றுண்டிச் சாலைக்கு ஏற்படுவதில்லை.

(ii) இரண்டாவது காரணம், நிறுவனத்தின் வளர்ச்சி நீண்ட காலம் பிடிப்பதாயிருக்கும் என்பதாகும். இத்தகைய மெதுவான வளர்ச்சிக்கு ஓரளவு காரணம் வணிகப் போட்டியில் களங்கங்கள் (imperfections) ஏற்பட்டுவிடுவதே யாகும். முன்னரே யுள்ள ஒரு நிறுவனம் மற்றவைகளைவிடத் திறக் குறைவாயிருந்தாலும்கூடக் களங்கப் போட்டியானது (imperfect Competition) அதற்குப் பாது காப்பளிப்பதுடன் அது தொடர்ந்து இருந்து வருதற்கும் துணை புரிவதாயிருக்கிறது. மற்ருெரு வகையான காரணமும் காட்ட லாம். ஒரு பெரிய நிறுவனம் வளர்தற்கு மிகப் பெரும் முயற்சிகள் தேவைப்படும். தன் வளர்ச்சிக்குத் தேவையான கூடுதலான மூல வளங்களைத் திட்டமிட்டு அதிகரிக்க வேண்டியிருக்கும். தவிர வும், அவ் வதிகரிப்பை யெல்லாம் புதிய நிர்வாக அமைப்புகள் மறு சீரமைத்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். இத்தகைய நிலை யில் பெரும் நிறுவனங்கள் சிறு நிறுவனங்களை விரைவில் விழுங்கி விடுவது என்பது கடினமாயிருக்கும். தங்கள் வளர்ச்சி மெதுவாகவே நிகழ வேண்டியிருப்பதால் சிறு நிறுவனங் களை விரைவாக விழுங்க முயற்சிப்பின் பெரும் நிறுவனங்கள் அவற் றைச் சீரணிக்க வியலாது எனலாம். இதனல்தான் சிறு நிறு வனங்கள் பல தொடர்ந்து பிழைத்திருக்க முடிகிறது.

(iii) பெரும் நிறுவனங்கள் விரிவடைதற்கு நீண்டகாலம் பிடிப் பதானது சிறு நிறுவனங்களுக்கு ஒரு வகையில் உதவியாக அமை கின்றது எனலாம். நாட்டின் பொருளாதாரம் முழுமையும் வளர்ந்து செல்லுவதா யிருக்குமாகையால், தொழில் நிறுவனங்களின் விரி வுக்குப் புதிய வாய்ப்புகள் தொடர்ந்து தோன்றிக் கொண்டிருக்கும்.

இவ் வாய்ப்புகள் பெரும் நிறுவனங்களுக்கு மட்டுமின்றிச்சிறு நிறுவனங்களுக்கும் கிட்டி நலம் பயக்கும். தவிரவும் இவ்வாய்ப்புகள் யாவற்றையும் பெரும் நிறுவனங்கள் பற்றிப் பயன்படுத்தக் கூடாத விரைவாக அவை அதிகரிப்பதாயும், அத் தொழிலில் நுழைதற்கு ஏதும் தனிச் சங்கடம் இல்லாமலும் இருக்குமாயின், சிறு நிறுவனங்கள் வளர்தற்கு அங்குத் தக்க சூழ்நிலை ஏற்படுகின்றது. இச் சிறு நிறுவனங்கள் உற்பத்தித் திறனைப் பொறுத்த வகையில் பெரும் நிறுவனங்களுக்கு ஈடாக முடியாவிடினும், இவை மேற் குறிப்பிட்ட சாதகமான சூழ்நிலையில் தங்கள் அளவிலும், எண்ணிக்கையிலும் வளர்தற்கு இயலுமென்பதில் ஐயமில்லை.[1]

(iv) நான்காவது விளக்கமாகக் கூறப்படக் கூடியதாவது: புதிய தொழில் ஒன்றைத் தொடங்குதற்கு எப்பொழுதுமே அதிக மக்கள் தயாராயிருக்கின்றனர்கள். ஆனால் இவர்களில் பலர் இறுதியில் கட்டாயமாகத் தோல்வியுற வேண்டியதாகும். புதிய தொழில்களுக்கென, சதா சிறு நிறுவனங்கள் தோன்றிக்கொண்டே யிருக்கின்றன. இவை சிறு நிறுவனங்களாகத் தொடங்குவதற்குக் காரணம், மனிதவாழ்க்கையைப் போன்றே, தொழில் துறையிலும் சிறிதாகத் தொடங்கி வளர்வதுதான் இயற்கையாகும். இப் புதிய தொழில் முயற்சிகளில் காணப்படும் 'சிசு மரண வீதம்'[2] (Infant mortality) உயர்வாயிருப்பதுடன், இவை பல்லாண்டுகள் நட்டம் அனுபவித்த பின்னரே இறுதியில் கைவிடப் படுபவையாயிருக்கும். ஆகவே, இத்தகைய இறுதித் தோல்விகள்—உண்மையில் கூறப்போனால் இறுதி வெற்றிகளும்கூட—எந்த ஒரு சமயத்திலும் சிறு நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கையை உயர்வாயிருக்கச் செய்யும் எனலாம்.

[1] Cf. E. T. Penrose, op. cit., p.p. 222–23, 'இவ்வாறு சிறு நிறுவனங்களுக்குக் கிட்டும் உற்பத்தி வாய்ப்புகள் பெரும் நிறுவனங்கள் விடும் சிறு இடைவெளிகளைச் சிறு நிறுவனங்கள் கண்ணுறுவதாலும், அவற்றைப் பயன்படுத்திக் கொண்டு வளர்ச்சிபெற எண்ணுவதாலும் எழுவதாகும். தங்கள் வருங்கால வாய்ப்புகளைக் கூடியமட்டும் தவறில்லாமல் மதிப்பிடக் கூடியவையும் அம் மதிப்பீட்டிற்கு ஏற்ப நடைமுறையில் செயல்புரியக் கூடியவையும் ஆகிய சிறு நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை மிகையாயின் நாட்டில் பொருளாதாரத்தின் வளர்ச்சி வீதம் (rate of growth of the economy) பெரும் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சி வீதத்தைக் காட்டிலும் அதிகமாயிருக்கும். மேலும், மேற் குறிப்பிட்ட இடைவெளிகளை நிரப்பிவிடுதற்கு இப்போதிருக்கின்ற சிறு நிறுவனங்களுக்கு இயலாமலோ விருப்பமில்லாமலோ இருப்பின் புதிய நிறுவனங்கள் வெற்றிகரமாகத் தோற்றுவிக்கப்படுதற்கு அங்கு இடம் ஏற்படுகின்றது'.

[2] உதாரணமாக, அமெரிக்காவில் நடத்திய ஆராய்விலிருந்து இத்தகைய உண்மை புலப்படுவதாயிருக்கிறது. 10 சில்லரை வியாபாரிகளில் ஒருவர் அல்லது 2 பேர் அவர்கள் தொழில்புரிய ஆரம்பித்த முதலாண்டிற்குள்ளாகவே தொழிலைவிட்டு வெளியேறுகின்றனர். சில நகரங்களில் தயாரிப்புத் தொழில் நிறுவனங்களில் பாதிக்கும் குறைந்த எண்ணிக்கைதான் நான்கு ஆண்டுக் காலத்திற்கு நீடிப்பவையாயிருக்கின்றன. (P. S. Florence, op. cit.) நிறுவனத்தின் அளவு பெரிதாக ஆக அவற்றின் இறப்புவீதம் விரைவில் வீழ்ச்சியடைவதாகத் தோன்றுகிறது என்றும் குறிப்பிடவேண்டும். (ibid., P. 66.)

(v) அடுத்து மற்றொரு காரணமும் உண்டு. பெரும் நிறுவனங்கள், தாங்கள் சர்வாதீனங்கள் என்ற பெயர் பெறுவதைத் தவிர்க்கும் நோக்கத்துடன் சிறு போட்டியாளர்களுக்கு இடமளிக்கவோ, அச் சிறு நிறுவனங்களுக்கு ஆதரவளிக்கவோ கூடச் செய்யலாம். இதுபோன்றே, ஒரே பெரும் உற்பத்தியாளரை மட்டும் முழுதும் நாடியிருக்கவேண்டிய ஆபத்திலிருந்து காத்துக்கொள்ளும் நோக்குடன் உற்பத்திச் செலவு உயர்வாயுள்ள சிறு நிறுவனங்களிடமிருந்தும் தொடர்ந்து பண்டம் வாங்குவதன்மூலம் அவற்றைத் தொழிலில் தொடர்ந்து ஈடுபட்டிருக்கச் செய்யலாம்.

(vi) இக் காரணங்களுடன்கூட நாம் முன் அதிகாரத்தில் குறிப்பிட்டபடி வளர்ச்சிக்குப் பல தடைகள் உள்ளன. அவை யாவன: மேலாட்சித் துறைத்தடைகள் (managerial obstacles), விற்பனைத் துறைத் தடங்கல்கள் (market obstacles), நிதித் துறைத் தடங்கல்கள் (financial obstacles)[1] மேலாட்சித் துறைத் தடைகள் முன்னரே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன. அவை நாம் மேலே கூறியுள்ள இரண்டாவது மூன்ருவது காரணங்களிலும் அடங்கியுள்ளன. இக் காரணங்கள் வளர்ச்சி பெறும் முயற்சியைத்தான் வற்புறுத்துகின்றனவே யன்றி, பெரிய அளவால் எழும் கூடுதலான மேலாட்சிப் பளுக்களைக் கூறவில்லை. ஆகவே, விற்பனைத்துறை, நிதித்துறையில் வளர்ச்சிக்கு ஏற்படும் தடங்கல்களை நாம் ஆராயுமுன் மேலாட்சித் துறைப்பளுக்களைப் பரிசீலிப்போம்.

1. மேலாட்சித் துறைத் தடைகள்.
(Managerial obstacles)

முதலாவதாக, சிறு நிறுவனங்களைவிடப் பெரும் நிறுவனங்களில்தான் மேலாட்சிப் பிரச்சினைகளின் வரிசையும் சிக்கலும் மிகையாக விருக்கின்றன. ஆகவே, இடைவிடாத மேற்பார்வையும், விரைவான முடிவுகளும் தேவைப்படும் எந்த ஒரு தொழிலிலும்—அதாவது எங்கெங்கே தனி நிறுவனமானது தன் உற்பத்தி அலகு ஒன்றுக்கு மிகை வீதத்தில் மேலாட்சியைப் பயன்படுத்த வேண்டியிருக்கிறதோ அல்லது ‘முடிவு செய்தல்’ (‘decision taking’) புரிய வேண்டியுள்ளதோ அங்கெல்லாம் சிறு நிறுவனங்களே மிகுந்து காணும். இச் சிறு நிறுவனங்கள் அனுபவிக்கக் கூடிய நலன்களே இதற்குச் காரணம். ஏனெனில் பொறுப்பு பிரிவுபட்டுச் சிதருமல் ஒருவரின் கையிலேயே வைத்துக்கொள்ளப் படலாம்; அவை சிறு நுண் விவரங்களையும் கூர்ந்து கவனிக்கக் கூடும். தங்கள் வாடிக்கைக்காரர்களின் தேவைகளுக்கேற்ப்ப்

[1] Above, P. 262.

பணிபுரியும் திறன்பெற்றவையாயும் இருக்கக்கூடும். இவ்வகையில் சில்லறைக்கடை நடத்துதல், உழவுசெய்தல் நாண்மரபு (fashion) மிக்கதான பண்டத் தொழில்கள் அல்லது மிக்க உயர்தரமான பண்டம் தேவைப்படுகின்ற தொழில்கள் இவை யாவற்றிலும் சிறு நிறுவனம் தழைத்திருப்பதற்குச் சங்கடமேதும் இருக்காது. ஆனால் வழக்க முறையாக்கக் கூடிய தொழில்களில்—ரயில்வேக்கள், அஞ்சல் அலுவலகம் இன்னோரன்னவை—அல்லது பிரச்சினை வகைகள் குறைந்ததான தொழில்களில்—எடுத்துக்காட்டாகப் பருத்திநூல் நூற்பு பருத்தி நெசவைவிட—குறைந்த பிரச்சினைகள் கொண்டதாகும்.[1] அல்லது கம்பளி நூல் உற்பத்தியை எடுத்துக்கொண்டால் அத் தொழிலில் கம்பளித் துணிநெசவுத் தொழில்களைக் காட்டிலும் பிரச்சினை வகைகள்[2] குறைவாகும். பெரும் அளவான நிறுவனங்களுக்குத்தான் நலம் மிக உண்டு.

ஒரு தொழிலில் எதிர்ப்படும் பிரச்சினை வரிசைகளை நிலையானவையாகக் கொண்டால், பெரிய நிறுவனமானது புதிய தொழில் அமைப்பு வகைகளின் விருத்தியினாலும், புதியவகைத் தொழில் மேலாட்சி முறைகளாலும் நன்மை ஏற்படும். உதாரணமாக உற்பத்திக் கணிப்பு முறையின் தோற்றமானது பெரும் நிறுவனங்களில், விரயத்தையும் வீண்செலவையும் கண்டுபிடிப்பதை எளிதாக்குவதுடன் வெவ்வேறு இலாகாக்கள், தொழில் மனைகளின் திறங்களை ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவும் வழிசெய்கிறது. அது போன்றே கூட்டுப்பங்கு நிறுவனமுறை அமைப்பானது (joint stock system) பெரும் நிறுவனம் ஒன்று தனக்குவேண்டிய பிரம்மாண்டமான மூலதனத்தொகைகளைத் திரட்டுதற்கு வசதி அளிப்பதுடன், திறமிக்க நபர்கள் தங்கள் அமைப்புத் திறன் எல்லைவரை தங்கள் தொழில்களை விரிவாக்கிக்கொள்ளும் முயற்சியில் அவர்களுக்குத் தடங்கல்களின்றியும் செய்கின்றது. கல்வியின் பரவலும், தொழில் ஒழுக்கத்தின் வளர்ச்சியும் (growth of business morality) பொறுப்புகளைக் கீழுள்ள பணியாளர்களுக்கு ஒப்படைப்பதை எளிதாக்குகின்றது. ஆகவே, இவ்வாறு உற்பத்திச்செலவுக் கணிப்பு, விஞ்ஞானமுறையான மேலாட்சி நவீன பணியாகத் துணைச்சாதனங்கள் போன்றவற்றை நன்கு பயன்படுத்திக் கொள்ளக்கூடிய தொழில்களில்,

1 பருத்தி நூல் நூற்பானது தரப்படுத்தப்பட்ட வகைகளில் தரப்படுத்தப்பட்ட முறைகளில் செய்யப்படுவதாகும்; ஆனால், மாறாக துணிநெசவில் நெசவு ஆலைகள் பல்வேறு தரங்களும், மாதிரிகளும் கொண்ட பரந்த துணிவகைகளைத் தயாரிப்பது வழக்கம்.

2 கம்பளித் துணி உற்பத்தித் தொழில்களில் மிகப்பல்வேறான மூலப் பொருள்களைச் சேர்த்துத் துணிவகைகளைத் தயாரிக்கத் தேவைப்படும் திறன் கம்பளி நூல் நூற்புக்கான திறனைக்காட்டிலும் மிகையான தாகும்.

மிகச் சிக்கலான பிரச்சினைகளையும் திருப்திகரமாகச் சமாளிக்கக் கூடும் எனலாம்.

வளர்ச்சிக்கிருக்கும் மேலாட்சித் தடங்கலானது, இறுதியில் பார்த்தால், மனிதனின் ஆட்சித் திறனுக்கிருக்கும் எல்லையால் எழுவதாகும். ஒரு தொழில் தலைவன் எவ்வளவு திறமை மிக்கவனு யினும், அவனுக்கு எவ்வளவு திறமைமிக்க பணியாளர்கள் வாய்ப் பினும், அவன் திருப்திகரமாகச் சமாளிக்கக்கூடிய பிரச்சினைகளின் எண்ணிக்கைக்கும் சிக்கலுக்கும் ஓர் எல்லையிருக்கிறது. உற்பத்தி யின் நுணுக்கமான விவரங்கள் யாவற்றையும் கவனிப்பது மிகப் பெரும் பளுவாகிவிடும், அதுவும் ஒரு தொழில் சிதறலான ஆலைகள் பலவற்றைக் கொண்டதாயும் அவை ஒவ்வொன்றிலும் தனித்தனிப் பிரச்சினைகள் எழுவதாயிருப்பின் இப் பளு அளவிட முடியாததாகி விடும். இலாகா மேலாளர்கள், பிரிவு மேலாளர்கள் முதலியவர் களுக்கு ஒப்படைக்கப்படும் அதிகாரப் பொறுப்பு மிகச் சிறியதா யிருக்குமேயாயின், அவர்கள் தொடங்காற்றலை (initiative) இழப்ப துடன், ஒரு இயந்திரத்தின் பல் சக்கரத்தில் காணும் பற்களைப் போன்று பணிபுரிபவர்களாவார்கள். அப்படியின்றி அதிகாரப் பொறுப்பைக் கீழ்ப் பணியாளர்களிடம் ஒப்படைக்கும் முறையை மேற்கொள்வதாயின், தலை சிறந்த திறம் படைத்த பணியாளர்களை அமர்த்தவும், அவர்களுக்கு உயர்வான ஊதியம் அளிக்கவும் வேண்டும். இத்தகைய பணியாளர்கள் சில சமயங்களில் தங்கள் முந்திய முதலாளிகளுக்குப் போட்டியாகத் தாங்களே தனித் தொழில்களைத் தொடங்கவும் செய்யலாம்; அடிக்கடி அவ்வாறு தொடங்கவும் செய்கின்றனர். அவர்கள் தங்கள் சொந்தத் தொழி லில் அப்போது காட்டும் ஆர்வமும் முயற்சியும், முன்னர் அவர்கள் தங்கள் முதலாளிகளின் சார்பில் காட்டிய முயற்சிகளைக் காட்டிலும் பன்மடங்கு மிகையாக விருக்கும். காரணம் சம்பளத்திற்குப் பணி புரியும் அலுவலாளர்களாயிருக்கையில் அவர்களுக்கு இழக்கக்கூடி யது என்பது அதிகமொன்றுமில்லை; தவிரவும் தியாகங்கள் செய் வதற்கு அவர்களின் விருப்பமும் குறைவாகத்தான் இருக்கும். உயர் சம்பளம் பெற்றாலும்கூட பிறரிடம் பணியாளராக இருப்பதைக் காட் டிலும் மனிதர்கள் சொந்தமாக ஒரு சிறு தொழிலை நடத்துவதை அதிகம் விரும்புவதற்குப் பல அவாக்களின் கூட்டு (mixture of motives) காரணமாயிருக்கலாம்-அதாவது சுயேச்சை அவா, உறுதியற்ற நிலை (uncertainty) அளிக்கும் கிளர்ச்சி இவற்றின் விளை வாகவோ, பெருமை அல்லது பேரவாவின் காரணமாகவோ, அல் லது புதியது படைக்கும் ஆர்வத்தின் காரணமாகவோ இச்செயல் மேற்கொள்ளப்படுவதாயிருக்கும்.[1] அவர்களின் பணியாளர்களும் கூடத் தங்கள் பழக்கவழக்கங்களையும் வரலாற்றையும் நன்கறிந்து

கொண்டுள்ள தற்போதைய முதலாளிகளான சிறு நிறுவனத் தலைவர்களை விட்டு, முதலாளி தொழிலாளிகளுக்கு இடையே சிறிதும் நேரிட்ட உறவில்லாத பெரிய நிறுவனத்திற்குச் செல்ல விரும்பார்.

இன்றிருக்கும் சிறு நிறுவனங்களில் ஒருசில நாளைய பெரும் நிறுவனங்களாகும் எனவேண்டும்; இவற்றுள் பலவும் பெரும் நிறுவனங்களாக முடியாது; காரணம் எந்த ஒரு சமயத்திலும் பெரும் நிறுவனங்கள் ஒரு சிலவே உளவாகும். ஆனால் புதிய தொழில்கள் சிலவற்றில், பெரிய நிறுவனங்களுக்கும் சிறிய நிறுவனங்களுக்குமிடையே ஒரு சமநிலை இன்றும் ஏற்பட்டிருக்காது ஆகையால், சந்தை விரைவாக விரிந்துசெல்லும்போது, சில சிறு நிறுவனங்களையும் அது அடிக்கடி தன்னுடன் விரிவடையச் செய்வதாயிருக்கும். முன்னர், பல புதியவையான சிறுநிறுவனக் கூட்டமொன்றின் மாகாணமாக இருந்தது, இப்போது பெரும் நிறுவனங்கள் சிலவற்றின் அதாவது எஞ்சி நிற்கும் ஒருசில பெரும் நிறுவனங்களின் ஆட்சிக்குட்பட்டதாய் விடுகின்றது.

தங்கள் மேலாட்சியாளர்கள் இன்னும் மிகையான் ஊக்க முயற்சி (enterprise) காட்டுவாராயின் எளிதில் விரிவடையும் ஆற்றல் பெறக்கூடிய மற்றச் சிறு நிறுவனங்களையும் காணலாம். இந் நிறுவனங்கள் தங்களுக்குக் கிட்டுவதான வாய்ப்புகளைப் பூரணமாகப் பயன்படுத்தி முன்னேறக்கூடிய வகையில் அமைப்புத் திறனின்றி இருக்கவுங்கூடும்; இவை பெரும்பாலும் குடும்பத் தொழில்களாக விருக்கக்கூடும். அப்படியாயின், இவை தங்கள் இலாபங்களை இரட்டித்துக் கொள்ளும் வாய்ப்பின் கவர்ச்சியைக் கருதாது இப்போது கிடைக்கின்ற இலாபங்களைஇழக்கும் பயத்திலேயே அதிகமாக எண்ணங் கொள்வதாலும், விரிவுக்கான திட்டத்தை வகுத்துச் செயலாற்றுதற்கு வேண்டிய மேலாண்மைத் திறங்கள் அவற்றில் இல்லாமையாலும் ஒரே சீரானதொரு வியாபாரத்தில் தள்ளாடிக்கொண்டு செல்வதில் திருப்தி யுடையவையாயிருக்கலாம்.

மேலாட்சிக் கோணத்திலிருந்து நோக்கின், சிறு நிறுவனங்கள் நிலைத்து வாழ்வதற்கு மூன்று காரணங்களில் ஏதாவது ஒன்றினுல் ஆகும் எனலாம். ஒன்று, இச் சிறுநிறுவனங்கள் பெரிய

---

1 ஓரளவு முக்கியத்துவமுடைய மற்ரெரு நோக்கம், தொழிலின் உடைமையாளன் தன் மகனுக்கு அத்தொழிலின் தலைவன் என்ற தொழில் உரிமையை விட்டுச்செல்லவேண்டும். அத்தொழிலை விற்றுவிட்டுப் பெறக்கூடிய மூலதனத்தை மட்டும் விட்டுச் செல்லுதல் கூடாது என்று விரும்புவதே யாகும்.

நிறுவனங்களின் கருவாக இருக்கலாம். மற்றொன்று இவை திறம் பட மேலாட்சி செய்யப்படுவதாயிருக்கலாம். ஆனால், அவற்றின் மேலாண்மைக்காரர்கள் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சிக்கிருக்கும் சாத்தியங்களில் கருத்தில்லாதவராயிருக்கலாம். அல்லது இவற்றை மேலாட்சி செய்யும் நபர்களுக்குப் பெரியதொரு நிறுவனத்தை மேலாட்சி செய்வதற்குத் தேவைப்படும் தீர்மானத்திறன் (judgment) அனுபவம், அமைப்புசெய் திறன் முதலியன இல்லாதிருக்கலாம். இதுபோன்றே பெரிய நிறுவனங்களை எடுத்துக் கொண்டாலும், அவை திறனற்ற மேலாண்மையின் விளைவாக வரவரச் சிற்றளவாகி வருவதாயிருக்கும்; அல்லதுஅவை மேலாண்மையின் ஊக்க முயற்சியின் காரணமாக அவை வளர்ந்து செல்லும்;அல்லது தங்கள் அளவில் மாறுபடாமல் சராசரிக்கு உயர்வான திறத்துடன் மேலாட்சி செய்யப்படுவதாயிருக்கும்.

2. விற்பனைத் துறைக் தடங்கல்கள்

(Market Obstacles)

சந்தையின் அளவானது பெருவாரி உற்பத்திக்கு இடமற்ற வகையில் எங்கெங்கே மிகக்குறுகியதாயுள்ளதோ, அங்கெல்லாம் நிறுவனம் கட்டாயம் சிறிதாகவே இருக்க வேண்டியுள்ளது. ஒரு நிறுவனம் தன் உற்பத்தியை இரட்டிப்பதன் வாயிலாகத் தன் உற்பத்திச் செலவுகளைக் குறைக்கக்கூடும்,ஆனால் தான் உற்பத்திசெய்யும் அதிகரித்த பண்டத்தை விற்க முடியாதாயின், உற்பத்தியைப் பெருக்குவதில் பயனில்லை. ஆகவே, சந்தை வேண்டிய அளவு பெரிதாயிருந்தால்தான், பெருவாரி உற்பத்தியின் சிக்கன நலன்கள் எவற்றையும் துறக்காமல் பெற்றுக் கொள்ளவும், நிறுவனங்கள் தங்கள் அளவைத் தாராளமாக விரிவாக்கவும் இயலும்.

சந்தையானது பல வகைகளில் எல்லைப்படுத்தப்படலாம்.

(அ) புவி நிலைக்காரணம்: முதலாவது, சந்தையானது தொலைவின் காரணமாக மட்டுப்படுத்தப் படுவதாயிருக்கும். உதாரணமாக உள்ளூரில் ரொட்டி தயாரிப்போனுக்கு உள்ளூர் அளவான சந்தைதான் சாத்தியமாகும். தூரத்திலுள்ளவருக்குப் பண்டத்தை வழங்குவதற்காக உயர்வான போக்குவரத்துச் செலவுகளை (பயணத்தில் ஏற்படும் வீண் இழப்புகளையும்) மேற்கொள்வதைவிட நிறுவனங்கள் உள்ளூர்த் தேவைகளுக்கு மட்டும் வேண்டியதான சிற்றளவு உற்பத்தியைச் செய்து வருவதை விரும்புவதாயிருக்கும். மக்கள் மிகப் பரவலாகவும் அடர்த்தியற்றும் உள்ள பிரதேசங்களில் நிறுவனங்கள் பண்டத்தை விநியோகிப்பதாயின் உற்பத்தி

யைப் பெருக்குதலானது விற்பனைச் செலவுகளை மிகப் பளுவாக்கி, உற்பத்திச் செலவில் ஏற்படக்கூடிய சேமிப்பையும் விழுங்கி விடுமாதலால், நிறுவனங்கள் சிறிதாகவே இருக்கும். இக்காரணம் மூலப்பொருள் கிடைப்பு நிலைக்கும் பொருந்தும். ஒரு தொழிலுக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள் சிதறலாகவே கிடைப்பதாயிருப்பின் அவற்றை ஒரே மையத் தொழிலிடத்திற்குக் கொண்டு குவிப்பதானது மிகச் செலவு பிடிக்குமாகையால் உற்பத்தியும் ஆங்காங்கே தலத்திலுள்ள மூலப்பொருள் கிடைப்பைப் பயன்படுத்தி ஆங்காங்கே சிதறலான தொழிற்சாலைகளிலேயே நடைபெறும். முதலாவது கூறப்பட்ட சந்தைச் சிதறல் சூழ்நிலைக்கு உதாரணமாக மரச் சாமான் தொழிற்சாலையும் (furniture trade) இலேசான உலோக வார்ப்படத் தொழிலையும் (light castings industry) கூறலாம். இரண்டாவது கூறிய மூலப்பொருள் கிடைப்புச் சிதறல் சூழ்நிலைக்கு எடுத்துக் காட்டாக மரமறுத்தல், தானியமரைத்தல், கனிப்பொருள் பொடித்தல் (milling of timber, grain and minerals) தொழில்களைக் கூறலாம்.

உயர் போக்குவரத்துச் செலவுகளினால் ஏற்படும் தடங்கலானது, சந்தைகளும், மூலப்பொருள் கிடைப்பிடங்களும் சிதறலாக மட்டுமன்றி அவை ஒன்றையொன்று எல்லை கடந்தும் அமைந்திருப்பின் (overlap) மிகப் பெரிதாக ஆகிவிடக் கூடும். உற்பத்தியானது நாட்டின் நாலா பக்கங்களிலும் அமைந்த சிறு நிறுவனங்களினால் செய்யப்படுமேயாயின் பண்டங்களை ஓரிடத்தில் குவிப்பதற்கும், அவற்றை நாற்றிசைகளுக்கும் விநியோகிப்பதற்கும் பிடிக்கும் செலவு மிகவும் குறைக்கப்படும்; தவிரவும் உற்பத்தியாளர்களும், நுகர்வோரும் ஒருவருக்கொருவர் அண்மையிலும் நெருங்கிய தொடர்புடையவராயும் இருப்பதால் நீள் வரிசையான நடுவர்களை (middlemen) நீக்கிக் கொள்ளலாம். உதாரணமாக, பால்பண்ணைத் தொழிலில், கிராமங்களுக்கும், சிறு நகரங்களுக்கும் பாலை நேரே பண்ணையிலிருந்து வழங்கிவிடுவது நன்மை யளிக்கும் என்பது மிகத் தெளிவாகும். ஆனால் உற்பத்தி இடங்களுக்கும், நுகர்வோர் இருக்கும் இடங்களுக்கும் இடையே தூரமுள்ளதாயின், வழங்கும் பண்டம் தன் சந்தைக்குப் போவதற்குக் குறுலான போக்குவரத்து வாயில் (bottle-neck) ஒன்றைக் கடக்க வேண்டி யிருக்கும். இச் சூழ்நிலையில் பெரும் நிறுவனங்கள் இக்குறுகல் போக்குவரத்து வாயிலின் அருகே தங்களை அமைத்துக்கொண்டு, இவ் வாயிலுக்கு இருபுறமும் அமர்ந்து தொழில்புரியும் சிறு நிறுவனங்களின் விற்பனையைக் கவர்ந்து அவற்றைத் தொழிலைவிட்டு வெளியேற்றி விடுவது எளிதாயிருக்கும். இத்தகைய நிலவரத்திற்குக் கால்நடை வளர்ப்புத் தொழிலிலிருந்து உதாரணங் காட்டவும் கூடும். தங்கள்

இறைச்சி உற்பத்தியில் பெரும் பகுதியை ஏற்றுமதி செய்யும் நாடுகளிலும், பிரதேசங்களிலும், (உதாரணமாக அர்ஜென்டினு, நியூஜிலாந்து, அல்லது ஸ்காட்லாந்து) பண்டம் தன் இறுதி ஏற்றுமதிக்குச் செல்லும் வழியிடங்கள் குறுகிய வாயில்களாகும். ஆகவே, இவ் வாயிலிடங்களிலேயே இறைச்சிப் பொட்டணம் கட்டுவதற்கான பெரும் மனைகளை அமைத்து, அவற்றில் இறைச்சிக்கான மிருகங்களைக் கொண்டு குவித்து வெட்டிக்கொள்ளலாம். ஆனுல் இங்கிலாந்து போன்ற நாட்டில் நிலைமை வேருகும். அங்கு கால்நடையும், இறைச்சிக்கான சந்தையும் நாடு முழுதும் சிதறலாகக் கிடைப்பதால், மிருகம் வெட்டும் மனைகள் (slaughter houses) அளவில் மிகச் சிறியவையாய் இருக்கின்றன. காரணம் மிருகம் வெட்டுதற்கு நாட்டில் ஒரே மைய மனை ஒன்றை ஏற்படுத்திக் கொண்டால், மிருகங்களை அங்குக் கொண்டு குவிப்பதற்கும், தயாரித்த இறைச்சியை மைய இடத்திலிருந்து நாலா பக்கங்களிலும் வெளியூர்களில் உள்ள தல இறைச்சிக் கடைக்காரர்களுக்கு அனுப்புவதற்கும் பிடிக்கும் செலவு மிக உயர்வாகிவிடும். அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டிற்கும் இறைச்சி ஏற்றுமதிக்கான வெளிநாட்டுச் சந்தை குறுகிவிட்டமையால் அத்துடன் சிகாகோ நகரத்தின் இறைச்சித் தயாரிப்புத் தொழிலும், இறைச்சிப் பொட்டணம் கட்டும் பெரும் தொழில் மனைகளும் தங்கள் முக்கியத்துவத்தை இழந்துவிட்டன. அதே சமயத்தில் உள்நாட்டுச் சந்தையில் ஏற்பட்டுள்ள பெருக்கமானது இறைச்சிப் தொழிலைச் சிதறலாக்கி முக்கிய கால்நடை வளர்ப்புப் பிரதேசங்களில் எல்லாம் சிறு சிறு தயாரிப்பு மனைகளை எழச் செய்துள்ளது.

இவ்வாறு தொலைவென்னும் சந்தைத் தடங்கலானது உற்பத்திப் பிரதேசங்களும், நுகர்வுப் பிரதேசங்களும் ஒன்றையொன்று மிகையாக எல்லை கடந்து அமைந்திருப்பதால் மேலும் வலுப்பெறுவதாகின்றது. தவிரவும், போக்குவரத்துச் செலவு உயர்வும், சந்தை அல்லது மூலப்பொருள் கிடைப்பின் செறிவுக் குறைவும் அத் தடங்கலைப் பலப்படுத்துகின்றன. ஆயினும், இப்போது காணும் போக்கானது வரவரப் போக்குவரத்துச் செலவு வீழ்ச்சியும், சந்தை, உற்பத்தி போன்றவற்றில் செறிவு வளர்ச்சியும் ஆகும். உதாரணமாக, ரொட்டித் தயாரிப்பை எடுத்துக்கொண்டால் தற்போதைய முன்னேற்ற விநியோக முறைகளின் காரணமாக இத் தயாரிப்பு நகரங்களிலுள்ள ரொட்டி தயாரிப்பு மனைகளிலேயே மிக்க செறிவாகி நடக்கின்றது. முன்பு கிராமங்களிலும் நகர்ப்புறக்களிலும் சிதறிக் கிடந்த ரொட்டித் தயாரிப்பு மனைகளிலேயே எந்த ஒரு பிரதேசத்திற்கான ரொட்டியும் தயாரிக்கப்பட்டுவந்தது. ஆனுல் இப்போதோ ஒரு பிரதேசம் முழுமைக்கும் வேண்டிய

ரொட்டி உற்பத்தி எல்லாம் ஒருசில பெரும் ரொட்டி மனைகளிலேயே தயாரிக்கப்பட்டு வழங்கப்படுவதா யிருக்கின்றது. இதற்கு வேறொரு உதாரணமாக சாராயம் வடிக்கும் ஆலைத்தொழிலைக் குறிப்பிடலாம். இத் தொழிலில் பீர் பானத்தை முன்போல் கண்ணாடிப் புட்டிகளில் அடைக்காமல் இப்போது தகர டப்பிகளில் அடைத்தனுப்புவ தானது, போக்குவரத்துச் செலவைக் குறைத்துள்ளதால், இது பெரும் நிறுவனங்கள் எழுதற்குத் துணை புரிகின்றது. இது போன்றே நிலக்கரி கடத்தும் கட்டணத்திலோ மின் ஆற்றல் அனுப்பும் செலவிலோ வீழ்ச்சியேற்படுமாயின், அது பெரும் மின் சாரத் தயாரிப்பு நிலையங்களை அமைக்கத் தூண்டுதலளிக்கும். ஒரு குறிப்பிட்ட பிரதேசத்தில் செலவாகும் மின் ஆற்றல் அளவு அதி கரிக்குமானால் (அதாவது தேவையின் செறிவு உயருமானால்) அதுவும் பெரும் உற்பத்தி நிலையங்களைத் தோற்றுவிப்பதாக விருக்கும்.

இதையே வேறு வகையில் கூறுவதாயின், தொலைவானது சிறு நிறுவனத்துக்கு ஒரு பாதுகாப்பான இட எல்லையை (zone) அளிக் கின்றது எனலாம். மற்ற நிறுவனங்கள் இவ்வெல்லைக்குள் ஊடுருவிச் செல்லுதல் கடினமாயிருக்கும். ஒரு தல சந்தைக்கே பண்டத்தை வழங்கிவரும் ஒவ்வொரு சிறு நிறுவனமும், போட்டி யிலிருந்து ஓரளவுப் பாதுகாப்புடையதாயிருக்கும். ஆனால் அந் நிறுவனம் தொலைவிலுள்ள சந்தைகளுக்குள் நுழைய முயற்சிக்குமே யாயின், அது தான் படையெடுப்புச் செய்யும் எல்லை ஓரத்தில் மென்மேலும் கடுமையாகும் போட்டியை எதிர்கொள்ளநேரிடும்.[1] தன் விரிவுக்கிருக்கும் இத்தகைய சந்தைத் தடங்கலே நிறு வனங்கள் தங்கள் உத்தம அளவுக்கு வளர்வதைத் தடுக்கின்றது. போக்குவரத்துச் செலவு உயர்வாக ஆக, சந்தையும், மூலப் பொருள் கிடைப்பும், சிதறல் மிகையாக ஆக, அவை ஒன்றை யொன்று மிகையாக எல்லை கடந்து செல்லச்செல்ல, மேற்கூறிய தடையும் மேலும் மேலும் அதிகரிக்கும்.

1 உதாரணமாக டெக்சாஸ் என்ற இடத்தில் சிறு எஃகு தொழிற்சாலை ஒன்றை நடத்திவந்த கம்பெனி ஒன்று எஃகு இடைப் பண்டங்கள் தயாரிப்பில் சுற்றியுள்ள பிரதேசம் முழுமையிலும் உண்மையில் ஒரு சர்வாதீனப் பிடி கொண்டிருந்தது. இதற்குக் காரணம் மற்ற ராஜ்யங்களிலுள்ள எஃகு தயாரிப்பாளர்கள் உயர் சுமப்புக் கட்டணங்களின் காரணமாக இக் கம்பெனியுடன் போட்டியிலிறங்கக் கூடாமலிருந்ததால், இது அதற்கு ஒரு பாதுகாப்பை அளித்திருந்தது. ஆனால், இக் கம்பெனி 1926–ல் தன் ஆலையின் அளவை இரட்டித்துக் கொண்டபோது. முன்பு வேறு எஃகு தொழிற்சாலைகளால் வழங்கப்பட்டதும் தொலைவிலுள்ளதுமான புதிய சந்தைகளுக்குள் நுழைந்து விற்பனை செய்ய வேண்டியது அவசியமாகிறது; இதனால் சந்தைக்குச் சரக்கைக்கொண்டு அளிக்கும் செலவு மிகையாகியது. ஆனால், அதே சமயத்தில் போட்டியின் காரணமாக விற்பனை விலைகள் தாழ்வாயின. ஆகவே தன் ஆலையைத் திறம் மிக்கதாக்கியும்கூட இக் கம்பெனியின் இலாபத் துண்டு குறுகி மறைந்தது. கம்பெனியும் 1929-தொடக்கத்தில் முறிந்தது.
(A. S. Dewing, *Financial Policy of Corporations* p. 724n.)

(ஆ) உளப்பாங்குக் காரணம் (psychological reason): மேற்கூறிய வாத முறையை (line of reasoning) புவிநிலைக் காரணம் முதல் வேறு எந்த ஒரு சந்தைத் தடைப்பாட்டுக்கும் விரிக்கலாம். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் போட்டியாளர் நிறுவனங்கள் விற்பனை செய்யும் பண்டங்களிலிருந்து சிறிது மாறுபட்ட பண்டங்களையே தான் சாதாரணமாக விற்பனை செய்கின்றது என்பதைக் கூற வேண்டும். எடுத்துக்காட்டாக மிதியடித் தொழிலை (shoe trade) ஆராயின், எந்த இரு நிறுவனங்களும் ஒரேமாதிரி உருவமுள்ள பாத அணிகளைச் செய்வதோ, ஒரே அளவு வரிசைப்படியான அணிகளில் சிறப்பாக ஈடுபடுவதோ, ஒரே தரத்தைச் சேர்ந்த தோலைப் பயன்படுத்துவதோ, அல்லது ஒரே தோரணை அல்லது பாணியை விற்பனையில் மேற்கொள்வதோ, ஒரே தன்மைத் தான உறுதிமொழிகள், விளம்பரங்கள் செய்வதோ, இல்லை எனலாம். உண்மையைக் கூறப்போனால் ஒவ்வொரு நிறுவனத்துக்கும் தனிப்பட்டதொரு வாடிக்கைக்காரர் குழாம் (clientele) உண்டு. அதாவது பக்கத்திலுள்ள கிரமாங்களில் ரொட்டி செய்யும் கடைக்காரர்களுக்குத் தனித்தனியே வாடிக்கைக்காரர்கள் இருப்பது போலவாகும். ஆகவே, சந்தையானது தொலைவினால்மட்டும் பிரிவுறும் என்பதில்லை; ஆனால் வாடிக்கைக்காரர்களின் சுவை வேறுபாடுகள், பழக்கங்கள், தப்பெண்ணங்கள் (tastes, habits and prejudices) முதலியவற்றாலும் சந்தை பிரிவுபடுவதாயிருக்கும். குமாரி 'அ' என்பாள் மரப் பாத அணிகளை விரும்பலாம்; அதே சமயம் குமாரி 'ஆ' என்பாள் தனக்குப் பதனிடாத முரட்டுத் தோல் மிதியடிதான் வேண்டும் எனலாம். ஆகவே, அவர்கள் தங்கள் தேவைகளை வெவ்வேறு நிறுவனங்களிடமிருந்தே வாங்குவார்கள். அதேபோல் திருவாளர் அகல பாதக்காரர் தன் கால்களுக்கு 'உ' என்பார் தயாரிக்கும் மிதியடிகளிலேயே சுகம் காணுவார்; ஆனால் திருவாளர் குறுகிய பாதக்காரர் 'ஊ' என்பவரைத் தவிர வேறு யாரிடமும் தனக்கு மிதியடிகள் பெற்றுக்கொள்ளார். ஒரு நிறுவனம் சீமாட்டி ஸ்நூட்டிக்கு வேண்டிய பண்டத்தை அளிக்கின்றது, மற்றொன்று திருமதி பூர்ஷ்வாவுக்கும், மூன்றாவதொரு நிறுவனம் ஜான்ஹைகருக்கும், நான்காவது நிறுவனம் குழந்தை ஜோன்சுக்கும், இவ் வகையில், பிற நிறுவனங்கள் பிறருக்கும் அளிப்பதாயிருக்கும். ஆகவே, ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் சந்தையும், தன் செல்வாக்கு எல்லைக்குள்ளாகும் வாடிக்கைக்காரர்களின் தேவைகளால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. இவ்வாறு பார்த்தால் எந்த ஒரு நிறுவனத்தின் விரிவுக்கும் சந்தைத் தடங்கல் ஒன்று இருக்கிறது. இத் தடங்கலைப் போக்குவது புதிய வாடிக்கைக்காரர்களைக் காண்பதன் வாயிலாக அல்லது மற்ற நிறுவனங்களின் சந்தைமேல் படையெடுப்பது மூலமாகத் தான் இயலும். இத்தகைய நடவடிக்

கையானது நிறுவனத்தின்பேரில் ஒரு புதிய செலவைச் சுமத்துவதாயிருக்கும். வாடிக்கைக்காரர்களுக்குத் தனி விலைச் சலுகைகள் அளித்தல் அல்லது பண்டத்திற்கு விளம்பர நடவடிக்கை மேற்கொள்ளல், அல்லது பண்டத்தில் புதிய வகைகளைத் தயாரித்தல் போன்ற ஏதாவதொன்றின்பேரில் செலவு செய்ய வேண்டிவரும். புதிய வாடிக்கைக்காரர்களை ஈர்ப்பதற்கு அது விலையைக் குறைக்க வேண்டும், அல்லது உயர் தரமுள்ள பண்டத்தை அளிக்க வேண்டும், அல்லது தன் பண்டம் மற்ற நிறுவனங்களின் பண்டங்களைவிட 'மேலானது' ('superior') என்று மக்களை நம்ப வைக்க வேண்டும்; அல்லது இதுபோன்று செலவு பிடிக்கும் ஏதாவதொரு முயற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டியிருக்கும். ஆகவே, சிதறலான சந்தை அவசியமாகும் உயர் போக்குவரத்துச் செலவைப் போன்றே விரிவடையும் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிச் செலவுகளும் (costs of growth) சிறு நிறுவனத்திற்கிருக்கும் சந்தையை மேல் வளரும் நிறுவனங்கள் படையெடுப்பதைத் தடுப்பதால், சிறு நிறுவனம் பாதுகாப்புப்பெறுகின்றது. நுகர்வோர்களின் விருப்பப் பற்றுகள் மிக்க வேறுபாடுடையதாகவும் (தேவைச் செறிவு குறையக்குறைய) அவர்களின் விருப்பப் பற்றுகளை மாற்றுதற்குச் செய்யப்படும் முயற்சிகளுக்கு (உதாரணமாக விளம்பரம், அல்லது விலை, தரம், பணி முதலிய துறைகளில் காட்டும் சலுகைகளால் செய்யப்படும் முயற்சிகளுக்கு) அவர்கள் காட்டும் இணக்கம் குறைவாயிருக்க இருக்க, சிறு நிறுவனங்கள் சந்தையின்பேரில் கொண்டுள்ள பிடியிலிருந்து அவற்றை நீக்குவது மேலும் மேலும் கடினமாயிருக்கும்.[1] அப்படியின்றி, நுகர்வோர்கள் யாவரும் வாங்கும் பண்டத்தின் குறிகளைப் பற்றியோ (brands) யாரிடமிருந்து வாங்குகிறோம் என்பதுபற்றியோ அக்கறை ஏதும் காட்டாதபோதுதான் (அல்லது பெரும் நிறுவனங்களிடம் வாடிக்கைத் தொடர்பு வைத்துக்கொள்வதற்கு அவர்கள் மிக விருப்பம் கொள்ளுவதாயின்) நிறுவனங்களின் விரிவுக்குச் சந்தையானது பெருந்தடங்கல் ஒன்றை விளைவிப்பது நிற்கும்.

கிளைத் தொழிற்சாலைகள் (Branch factories)

ஆனால், மேற்கூறிய சந்தைத் தடங்கலிலிருந்து தப்பவும் இரு வழிகள் உண்டு. கிளைத் தொழிற்சாலைகளை அமைத்துக்கொள்வதன் வாயிலாகவோ, பல்வகைப்பட்ட பண்ட வரிசைகளை அல்லது ஒரே

[1] இதற்கு மிக நன்றாய்த் தெரியும் உதாரணமாவது சில்லறைக் கடை வியாபாரமாகும். இதில் சிறு கடைகளுக்குத்தான் தங்கள் வாடிக்கைக் காரர்களின் தேவைகளைப்பற்றி மிக நன்றாகவும் நுணுக்கமாகவும் தெரியும். மேலும், பெரும் நிறுவனங்கள் தங்களைவிடக் குறைந்த விலைகளுக்கு விற்றாலும்கூட, தங்கள் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு அளிக்கும் கடன் விற்பனையால் அவர்களைத் தங்கள் பக்கம் இழுத்து வைத்துக்கொள்ள முடிகிறது.

பண்டத்தில் பல தினுசுகளைத் தயாரிப்பதன் மூலமாகவோ இத் தடங்கலைத் தவிர்க்கலாம். கிளைத் தொழிற்சாலைகளை நிறுவிக் கொள்வதானது, சந்தையின் பிரதேசத் தடங்கலைத் தப்பும் ஒரு வழியாகும்; நுகர்வோரின் மனப்பாங்கினால் விளையும் தடங்கலைத் தவிர்த்தற்கு, பல்வகை வரிசைப் பண்டங்களைத் தயாரிப்பது ஒரு வழி. ஆயினும், இத் தந்திரம் எதுவும் முற்றிலும் திருப்தியளிக்கக் கூடியதன்று.

ஒரு மைய மேலாட்சியின் கீழ் இயங்கும் கிளைத் தொழிற்சாலைகள், ஒரே பெரும் தொழிற்சாலையின் உயர் போக்குவரத்துச் செலவுகளையும், மற்ற விற்பனைச் செலவுகளையும் மேற்கொள்ளும் அவசியமின்றித் தங்கள் அண்மையிலுள்ள பிரதேசங்களில் தங்கள் உற்பத்தியை விற்றுவிடக்கூடும். மேலும் அந்தந்தத் தலங்களில் தேவைப்படும் பண்டங்களையும், தினுசுகளையும், அளவுகளையும் உற்பத்தி செய்வதில் சிறப்பாக ஈடுபடலாம். அத்துடன் தனித்த நிறுவனங்கள் வைத்துக்கொள்ள வேண்டியிருக்கும் சரக்கு இருப்பைக் காட்டிலும் சிறிதளவான இருப்பைக்கொண்டே இக் கிளைத் தொழிற்சாலைகள் தேவை ஆணைகளைத் தாமதமின்றி உடனுக்குடன் நிறைவேற்றக்கூடும். மேலும், ஒவ்வொரு கிளையும் மற்றக் கிளைகள் அடைந்துள்ள தொழிற்கலை முன்னேற்றத்தில் பங்கு கொள்ளவும், தன் கணக்குகளை மற்றக் கிளைகளின் கணக்குகளோடு அடிக்கடி ஒப்பிட்டுப் பார்ப்பதன்மூலம் வீண்செலவுகளையும் விரயங்களையும் கண்டுபிடிக்கவும், அவற்றை நீக்கிக் கொள்ளவும்கூடும். அது மட்டுமன்று; இடர்களைப் பரவலாக்கவும்கூடும். எப்படியெனில், ஒரு பிரதேசத்தில் நிலவும் வணிக மந்தத்தை அதே காலத்தில் மற்றொரு பிரதேசத்தில் நிலவும் வணிக சுபிட்சத்தால் ஈடுசெய்து கொள்வதும், ஒரு கிளை ஆலையில் தீ விபத்தினாலோ, வேலை நிறுத்தத்தாலோ ஏற்படும் உற்பத்தி நிறுத்தத்தின்போது, வாடிக்கைக்காரர்களின் தேவைகளை மற்றக் கிளை ஆலையிலிருந்து நிறைவேற்றுவதும் சாத்தியமாகும். இவையும் இவைபோன்ற பிற நன்மைகளுமே தனிச் சுயேச்சையான தொழிற்சாலைகள் சந்தைத் தடங்கலால் வளரவிடாது தடுக்கப்படும்போதும், சிதறலான பல ஆலைகளை இணைத்து ஒரே மைய நிறுவனத்தின் கீழ்க் கொண்டு வரத் தூண்டுகின்றன.

ஆயினும்கூட தொலைவானது தனித் தொழிற்சாலையின் அளவுக்கு எல்லையிடுவது போன்றே, ஆலைகளின் இணைப்புக்கும், ஒரு எல்லை வகுத்து விடுகின்றது. கிளைகள் அதிகமாகச் சிதறலுற்றும், அவற்றிற்கிடையே யுள்ள தொடர்பு வசதி மிகக் குறைவாயுமிருப்பின், மைய அலுவலகத்தின் திறமான மேற்பார்வைக்கு

ஏற்படும் சங்கடங்கள் மிகவும் கடினமானவை யாகிவிடும். ஆங்காங்கே தலச் சூழ்நிலைகள் மிகையான வேறுபாடு கொண்டிருந்தால், மிக்க பொறுப்புடைய பிரதேச மேலாளர்களை உயர் சம்பளம் கொடுத்து அமர்ந்த வேண்டியது அவசியமாகும். தவிரவும், ஒவ்வொரு கிளை ஆலைக்கும் முன்னைவிட அதிகமான சுயேச்சை வழங்கப்படுவதும் அவ்சியமாகும். இத்தகைய சுயேச்சை அனுமதிக்கப்படும் நிலையில் இவ்வாலைகளை ஒன்றுடன் ஒன்று ஒருமித்துச் செயல்புரியச் செய்வது மைய அலுவலகத்திற்கு மிகக் கடினமாகிவிடும். அதேபோன்று அவ்வாலைகள் யாவற்றுக்கும் தக்க தொருகொள்கையை வகுப்பதும் எளிதாயிருக்காது. சுருங்கக்கூறின், கிளைத் தொழிற்சாலைகள் சீக்கிரமோ தாமதித்தோ வளர்ச்சியில் எதிர்ப்படும் மேலாண்மைத்தடை மீது மோதுவது நிச்சயம் என்று குறிப்பிடவேண்டும்.

பண்ட வரிசைகள் (The range of products)

மேற்கூறிய தடங்கலே பல்வகைப் பண்ட வகைகளையும், மாதிரிகளையும், தினுசுகளையும் இன்னோரன்ன பண்ட வரிசைகளை ஒரே தொழிற்சாலையினுள் பெருக்கிக்கொண்டு உற்பத்தி செய்வதைத் தடுக்கின்றது. நிறுவனங்கள் தங்கள் வளர்ச்சிக்கிருக்கும் சந்தைக் தடையை நீக்கிக்கொள்ளுதற்காக, தாங்கள் தயாரிக்கும் பண்ட வகைகளை அதிகரிக்கும்போது அவைகள் உண்மையில் மேலாட்சித் துறையில் (தொழிற் கலை முறையிலுங்கூட) பெரும் சிக்கன நலங்கள் சிலவற்றைத் துறக்க வேண்டிவரும்.[1] மேலாண்மை வேலையானது மிக்க சிக்கலுடையதாகி விடுவதுடன் அதே சமயத்தில் ஒரே பண்டத்தை அல்லது ஒரே பண்டத் தினுசைப் பெருவாரியாகத் தயாரிப்பு செய்தற்குரிய தொழிற் கலை முறை

1 இத்தகைய சிக்கன நலங்கள் எவ்வளவு பெரிதானவை என்பதை ஜான்ட்சென் பின்னல் ஆலைகளின் (Jantzen knitting mills) அனுபவத்திலிருந்து விளக்கக்கூடும். இவை ஆரம்பத்தில் ஸ்வெட்டர்கள், கோட்டுகள், குல்லாய்கள், காலுறைகள், மற்றும் பல்வகை 'பின்னல் ஆடைகளைத்' (knit wear) தயாரித்து வந்தன. பின்னர் இத்தயாரிப்புகள் பல கைவிடப்பட்டு இறுதியில் 1926-ல் நீச்சல் உடையங்கிகளை மட்டும் (swimming suits) தயாரிப்பதில் முழுக் கவனத்தையும் செலுத்துவதென முடிவுசெய்யப்பட்டது. அதுவும் இவ் வங்கிகளில் ஒரே தர வகையை மட்டும் உற்பத்தி செய்வதெனவும், அதையும் பெருவாரி அளவில் தயாரிப்பதெனவும் தீர்மானிக்கப்பட்டது. 'தயாரிப்பு வகை எளிமைத் திட்டம் புகுத்தப்படு முன்பெல்லாம் பின்னிய துண்டுகளை ஒரு குறிப்பிட்ட வகையான இணைப்புத் தையல்போட்டு சேர்க்கும் தொழிலாளி ஒருவர், மணி ஒன்றுக்கு ஒன்பது உருப்படிகளைத் தைத்தார். பின்னர் வகைக் குறைப்பு வந்தபின், சிறப்புப் பொறிவகைகளைப் பயன்படுத்துவதன்மூலம், இந்த ஒரு வகை வேலையிலேயே தனித்த ஈடுபாடு கொண்ட அத் தொழிலாளி, முயற்சி அதிகரிப்பு ஏதுமின்றியே மணி ஒன்றுக்கு 45 உருப்படிகளைத் தைக்க முடிந்தது. மேற்பார்வையும் எளிதாக்கப்பட்டு விட்டமையால் தொழில் கண்காணிப்பாளர்களும், முதன்மையாளர்களும் ஆக்கச் சார்பான வேலைகளில் அதிகமாக ஈடுபடுதற்கு நேரம் கிடைக்கவும் செய்தது'.

Robbins and Holts, *Industrial Management*, P. 58, quoted by P. S. Florence, *Logic of Industrial Organisation*, P. 28.

யையும் கைவிட வேண்டிவரும். இதையெல்லாம்விடப் பெரிய தொரு பிரச்சினையும் தோன்றக்கூடும். அதாவது, தயாரிக்கும் பண்ட வகைகளைப் பெருக்கிக்கொள்வதானது உண்மையில் அதன் நோக்கத்தை நிறைவேற்றக் கூடாமல் தோல்வியுறவும் நேரும். காரணம் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் ஒரே வழியைப் பின்பற்றி, தன் போட்டியாளர்கள் தயாரித்து விற்கின்ற பண்டத் தினுசு வரிசைகள் அத்தனையையும் தானும் தயாரித்து வழங்க முற்பட்டால் அது இறுதியில் தான் உற்பத்திசெய்யும் ஒவ்வொரு பண்டத்தையும் மிகச் சிறிய அளவிலேயே செய்யவேண்டியதாகிவிடும். அத்துடன் பண்டங்களின் உற்பத்திச் செலவுகள் பொதுவில் எல்லா நிறுவனங் களிலும் உயர்வாகி விடுமாதலால் அப் பண்டங்களுக்கிருக்கும் சந்தையும் சுருங்கி விடுவதாயிருக்கும். பொது மக்களுக்குப் பண்டங்களில் மிகப் பல்வேறு தினுசுகள் கிடைக்குமென்பது உண்மையே; ஆனால், பெருவாரி உற்பத்தியின் நலங்கள் அவர் களுக்குக் கிட்டாதுபோகும். ஏனென்றால், ஒவ்வொரு நிறுவனமும் குறிப்பிட்ட ஒருசில தினுசுகளில் மட்டும் சிறப்பு ஈடுபாடுகொண்டு, அவற்றைப் பெருவாரி உற்பத்தி முறையில் தயாரிப்பதற்குப் பதில், தன் போட்டியாளர்கள் தயாரிக்கும் அதே தினுசுகளையே தானும் தயாரிப்பதில்தான் ஈடுபட்டிருக்கும். சில சமயங்களில் ஒரு சில தனித் தயாரிப்புகளில் மட்டும் முழுக் கவனத்தையும் செலுத்துவ தால் கிட்டும் சிக்கன நலம் மிகச் சிறிதாயிருக்கவும்கூடும். சில சமயங்களில் இந் நலம் முழுதும் திரும்பத்திரும்ப இயந்திரங்களை உற்பத்திக்குத் தயாராக்குவதில் வீணாக்கப்படும் நேரத்தைச் சேமிப்பது மட்டுமாகவே இருக்கும். ஆனால், நிறுவனங்கள் குறுகிய துறையில் சிறப்பு ஈடுபாடுகொள்ளத் தவறுதல் சமூகத்திற்கு அடிக்கடி ஒரு விரயத்தையே உண்டாக்குவதாயிருக்கும். அதே சமயத்தில் சராசரி நிறுவனமொன்றின் தயாரிப்புகளின் தினுசுகள் அதிகரிக்க அதிகரிக்க அதற்கேற்ப நிறுவன வளர்ச்சிக்கிருக்கும் சந்தைத் தடைகளும் நேரடியாக ஆதரிப்பதாகின்றன.

ஒரே பண்டத்தில் நூற்றுக்கணக்கிலும் ஆயிரக்கணக்கிலும் தினுசுகளை உற்பத்தி செய்வதால் சமூகத்திற்கு விரயமே ஏற்படு கின்றது என்பது சிந்தித்தால் புலப்படும். உதாரணமாக, (அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில்) 10,000 தினுசுகள் கோதுமை மாவும், தகரக் குவளைகளில் அடைத்த உணவு 4500 தினுசுகளும், குவளைகளில் அடைத்த 1000 தினுசுகள் பழமும், 1000 தினுசுகள் மீனும், கடுகு 500 தினுசுகளும், அன்னாசிப்பழம் 300 தினுசுகளும் விற்கப்படுகின்றன வென்றால் இதனால் சமூகத்திற்கேற்படும் விரயம் பற்றிச் சிறிதும் ஐயப்பாடு இருக்க முடியாது.[1] இதுபோன்றே

[1] S. H. Slichter, *op. cit.*, P. 553.

பிரிட்டனை எடுத்துக்கொண்டாலும் சாதாரணமாக யாவரும் பயன்படுத்தும் பண்டங்கள் பல-உதாரணமாக, மின்சார விசையாணிகள் (switches) காகிதப் பைகள், காகித உறைகள், முத்திரைகள் (labels) நூற்கயிறு போன்றவை—திகைப்பூட்டக்கூடிய எண்ணிக்கையான தினுசுகளிலும், தோரணைகளிலும், அளவுகளிலும், நிறங்களிலும் அங்கு விற்கப்படுகின்றன. ஒரு தனி நிறுவனம் ஒரே பண்டத்தைப் பத்துப்பன்னிரண்டு வேறுபட்ட அளவுகளிலும், உருவங்களிலும், நிறங்களிலும் தயாரிக்குமாயின், அது வெளிக்கொணரும் தினுசுகள் மொத்தம் 1728க்குக் குறையாது என்பதை உணரலாம். இதுபோல் இன்னும் 20 நிறுவனங்கள், ஒவ்வொன்றும் சிறிதளவு மாறுபடும் தரத்தில் இத்தகைய தினுசுகளைத் தயாரிக்குமாயின், மொத்தம் உற்பத்தியாகும் தினுசுகளின் எண்ணிக்கை 30,000க்கும் மேலாயிருக்கும். இன்னும் இறுதியாக, இந் நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் ஒரே சமயத்தில் பத்து அல்லது பன்னிரண்டு முற்றிலும் வெவ்வேறான பண்டங்களை வெளிக் கொணருமாயின் இவற்றால் விளையக்கூடிய விரயத்தையும், குழப்பத்தையும் எளிதில் கற்பனைசெய்து பார்க்கக்கூடும். நாம் தீட்டியுள்ள இச் சூழ்நிலையானது நிகழக்கூடாத அளவுக்கு மிகைப் படுத்தப்பட்டது அன்று. இந்நிலை உண்மை உலகில் நடைமுறையில் காணக் கூடியதாகும். உதாரணமாகப் பொறி நுட்பத் தொழில்களில் (engineering trades) ‘சிறு நிறுவனங்கள் மிகப் பெரும் எண்ணிக்கையாய் இருக்கின்றன......இவை ஒவ்வொன்றும் தனித் தனி அமைப்பும், தனித்தனி நிலையச் செலவும் (establishment charges) வாங்குகை, விற்பனைக்குத் தனித்தனி ஏற்பாடுகளும் கொண்டவை என்பதுடன், ஒவ்வொன்றும் பல்வேறு பண்டங்களை உற்பத்தி செய்பவையுமாகும். இந் நிறுவனங்களுள் சில தாங்கள் தயாரிக்கும் பண்டங்களின் எண்ணிக்கையில் ஒரு தனிப் பெருமை கொண்டனவாய்த் தோன்றின...சாதாரணமாக யாவரும் பயன்படுத்தும் பண்டங்கள் பலவற்றைத் தயாரிப்பதில் பற்பல நிறுவனங்கள் ஈடுபடுவதனால் ஏற்படக்கூடிய விளைவு தயாரிக்கப்படும் பண்ட வகைகளில் காணும் குழப்பமாகும். எந்த இரு தயாரிப்பாளரும் ஒரே பண்டத்தை உண்மையாகவே வேண்டுமென்ற நோக்கத்துடன் செய்வதாகத் தெரிவதில்லை. ஒவ்வொரு தயாரிப்பாளரும் தன் பண்டத்துக்கு ஏதோ ஒரு தனிச் சிறப்பு இருப்பதாகவே வாதாடுகிறார்.’[1]

இதனால் சமூகத்திற்கு விளையும் விரயம் ஒரு புறமிருக்க எல்லா வகைத் தினுசுகளையும் ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தி செய்வதென்பது,

[1] Quoted from the *Report of the Board of Trade Engineering Trades Committee* (1916–17) by P. S. Florence, *The Logic of British and American Industry* (London, 1953) P. 81.

தன் போட்டியாளர்களின் செயலால் தனக்குக் கட்டாயமாகி விடுகிறதெனினும்-அல்லது கட்டாயமாகி விடுவதாகத் தோன்று கிறதெனினும்-இத்தகைய தயாரிப்பு அந் நிறுவனத்திற்கிருக்கும் சந்தைத் தடைகளிலிருந்து அதற்கு எவ்வித விடுதலையையும் அளிக் கக்கூடியதன்று என்பதைக் கூறவேண்டும். தான் மேற்கொள்ளும் விற்பனைப் பெருக்க அழுத்தத்தை மிகப் பரந்ததொரு பிரதேசத்தில் பரவலாக்க முயன்றாலும்; இப் பெருக்கத்திற்கு எதிராக விருக்கும் சந்தைத் தடையும்கூட அவ்வாறே பரந்து தோன்றுவதாயிருக் கிறது. ஒரு நிறுவனம் ஒரு பண்டத்தில் புதியதொரு வகையை வெளிக்கொணருமாயின், மற்ற நிறுவனங்களும் அவ்வாறே செய் யக் கிளம்புகின்றன. அப்படி மற்ற நிறுவனங்கள் இப்புதிய வகை யொன்றைத் தாங்களும் உண்மையில் தயாரிக்காவிடினும் அவை மற்றப் பல வழிகளில் இந் நிறுவனத்தின்மேல் பழவாங்க முனைய லாம், அல்லது பயமுறுத்தலாம். உதாரணமாக, இப் புதிய வகைப் பண்டம் நன்கு விற்பனையாவதாக வைத்துக்கொள்வோம். இவ் விற்பனையானது புதிய தேவையுடையவர்களை வசப்படுத்துவதனால் விளைந்தாலன்றி, பண்டத்தில் பழைய வகைகளின் விற்பனையைப் பெரும்பாலும் குறைப்பதாக விருக்கும். ஆகவே, இவ் வகை களையே தயாரிக்கும் போட்டி நிறுவனங்கள் யாவும் சங்கடத்திற் குள்ளாகிவிடும். இந் நிலையில் பிற நிறுவனங்கள் யாவும் தங்கள் விற்பனை வீழ்ச்சியைப் பொறுத்துக் கொள்வதாயிருக்கவேண்டும், அல்லது சந்தையில் தங்கள் வழக்கமான விற்பனைப் 'பங்கை'ப் பாதுகாத்தற்காக இந் நிறுவனத்துடன் கட்டாய சமர் புரிந்தாக வேண்டும். பெரும்பாலும் இவை சமரில் இறங்குவதாகவே முடியும். இச் சமரின் வகை தங்கள் விலைகளை வெட்டிப் போட்டியிடுவ தாயிருக்கும் அல்லது தங்கள் விளம்பரப் பிரச்சாரத்திற்கு முன்னை விட மிகையாகச் செலவழிப்பதாயிருக்கும். இதனால் முதலில் மாற்றம் தொடங்கிய நிறுவனமானது, முன்பு அனுபவித்த இலாபங் களில் ஒரு பகுதியை இழக்க வேண்டிவரும். ஆகவே போட்டி யாளர்கள் எதிர்ப் பழி செய்யும் சாத்திய மிருக்கும்வரை தன் வளர்ச்சிக்கிருக்கும் சந்தைத் தடையை நீக்கிக் கொள்ளும் முயற்சி யில் எந்த நிறுவனமும் தன் பண்டத்தில் புதிய வகைகளைத் தயாரித்து விற்பனை செய்வதென்பது மிக வெற்றிகரமாயிருப்ப தில்லை.

நிறுவனங்களின் விரிவுக்கிருக்கும் சந்தைத் தடையானது பண்ட அளிப்புப் புறத்திலிருந்தும், பண்டத்திற்கிருக்கும் தேவைப் புறத்திலிருந்தும் வரக்கூடும். அளிப்புப் புறத்தை நோக்கில் ஒரு நிறுவனம்-அல்லது அடிக்கடி ஒரு தொழில் முழுவதும்-தன் உற்பதிக்கு வேண்டிய உற்பத்திச் சாதனங்கள் ஒன்றையோ,

பலவற்றையோ தனக்குப் போதுமான அளவுகளில் பெற்றுக் கொள்வது கடினமாயிருக்கலாம். போதுமான அளவு என்பது நிறுவனம் அல்லது தொழில் உத்தம அளவு உற்பத்திக்குரிய அளவு என்று இங்குக் கொள்ளவேண்டும். இவ்வகையில் தொழிலாளர்கள், நிலம், மூலப்பொருள்கள், அல்லது பணமுதல் போன்றவை பற்றுக் குறையாயுமிருக்கலாம். இவற்றில் அதிக அளவுகள் பெறவேண்டின் அவற்றிற்கு வரவர உயர்ந்துசெல்லும் விலைகள் கொடுத்தாக வேண்டியிருக்கும். ஆகவே, பண்ட உற்பத்தியின் அளவை அதிகரித்தால் அதன் உற்பத்திச் செலவும் உயர்ந்து செல்வதாயிருக்கும். இவ்வாறு கூடுதலான செலவுகளை மேற்கொள்வதற்குப் பயந்து நிறுவனங்கள் சிற்றளவு நிலையிலேயே இருக்கத் திருப்தி கொள்ளலாம்.

3. நிதித் துறையில் தடைகள்

(Financial Obstacles)

சிறு நிறுவனங்கள் இருந்துவருதற்கு ஒரு முக்கியமான காரணம் விரிவுபெறப் போதுமான மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதிலுள்ள சங்கடமே யாகும். விரிவடைய விரும்பும் சிறு நிறுவனம் ஒன்று, தன் தொழிற்சாலை விரிவுகளுக்கு வேண்டிய நிதியை, தன் லாபத்திலிருந்தே பெறவேண்டியிருக்கும், அல்லது அந் நிறுவனத்தின் உடைமையாளர்களுடையவும் அவர்களின் நண்பர்களுடையவும் சொந்த சேமிப்புகளிலிருந்து அடைந்துகொள்ள வேண்டியிருக்கும். மேலும், சாதாரணமாக, சிறு நிறுவனத்திற்கு நிதித் துறைபற்றி அதிகம் தெரியாது; அது கடன் வாங்கும் கூட்டுப் பங்குமுறைப் பாங்குகளைத் தவிர வேறு நிதி ஸ்தாபனங்களிடம் பழக்கமிருக்காது. ஆகவே, சிறு நிறுவனம் கடன் பெற முயற்சிக்கும் போது அது ஒரு கடினமான வேலையைச் செய்ய வேண்டியுள்ளது. அதாவது, கடன் கொடுக்கக் கூடியவர்கள் தன் பேரில் ஆர்வங்கொண்டு உதவ முன்வரும்படி செய்தாகவேண்டும். ஆனால் இத்தகைய நிதியாளர்களுக்குச் சிறு நிறுவனத்தின் அலுவல்கள்பற்றியோ, அதன் மேலாட்சியின் திறங்கள் பற்றியோ ஒன்றும் தெரியாது; தாங்கள் அளிக்கக்கூடிய முதலை அச் சிறு நிறுவனம் எவ்வளவு சிறந்த முறையில் பயன்படுத்துமென்றும் அவர்களால் ஊகிக்க வியலாது. தவிரவும், தாங்கள் கடன்கொடுக்கக் கூடிய தொகையை, தங்களுக்குத் தேவைப்படும்போது உடனே திரும்பப் பெற்றுக் கொள்வது உறுதியாயிருக்க வேண்டுமென்றும் அவர்கள் விருப்பங் கொள்வர். சிறு நிறுவனம் கடன் பெறுதற்கு அளிக்கக் கூடிய பணயம் (security) குறுகியதொரு வகைக்குட்பட்டதாகவே யிருக்கும். அத்துடன் தன் நாணயத்தைப்பற்றிய கடுமையான

பரிசோதனைகளுக்கும் அது தயாராயிருக்க வேண்டும். இப்பரிசோதனைகள் பெரும் நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் சிறு நிறுவனங்கள் விஷயத்தில்தாம் வழக்கமாக மிகக் கடுமையாயிருக்கும். சிறு நிறுவனக்காரர் எவ்வளவுக்கெவ்வளவு அதிகமாகக் கடன் பெறுகின்றாரோ அவ்வளவுக் கவ்வளவு அவர் தன் தொழிலின் வருங்காலத்தை மிகை இடர் சாத்தியத்துக்கு உள்ளாக்குகின்றார் என்றும் கூறலாம். இந்த இடரானது ஏதோ தன் முதலில் ஒரு பகுதியை இழப்பது மட்டுமன்று; தான் செய்யும் முதலீடானது தவறாக முடிந்து நட்டமேற்படுமாயின் அவர் தான் வாங்கியுள்ள கடன்களைத் திருப்பிக் கொடுக்க முடியாமல் திணறி, நிதி முறிவுறுவது தவிர்க்க முடியாததாகி விடக்கூடும். ஆனால், சிறுகச் சிறுகத் தன் சொந்த நிதி கொண்டே வளர்ந்து செல்வதில் இத்தகைய இடரைத் தவிர்க்கமுடியும். கடன் பெற முயல்வதற்குப் பதிலாக, தன் தொழிலில் உடைமைப் பங்கு ஒன்றை விற்பதற்கு அவர் தயாராயிருப்பின், அவர் மிக எளிதில் முதலை ஈர்க்கக்கூடும்; ஆனால், நல்ல வருங்காலப் பெருக்கத்தை எதிர்பார்க்கும் தொழில் உடைமையாளர்கள் இத்தகைய விலையொன்றைக் கொடுத்து மூலதனம் பெற விரும்பமாட்டார்கள். அவர்களுடைய வளர்ச்சிக்குக் காரணமாகும் ஒரு மனதான ஈடுபாடு தங்கள் தொழில் ஆட்சியை அவர்கள் மற்றவருடன் பகிர்ந்துகொள்ளவோ அதை மற்றவருக்கு இழக்கவேண்டிய ஆபத்திற்கு இடங்கொடுக்கவோ அவர்களை மனமில்லாதவர்களாக்குகின்றது. ஆகவே, கூடுதலாகத் தேவைப்படும் மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடுமெனினும், தொழில் உடைமையாளன் அதை எங்கிருந்து அடைந்து கொள்வதென்பதை அறியாமலிருக்கலாம்; அதைப் பெறுவதற்குத் தேவைப்படும் திருப்திகரமான பணயம் (security) எதையும் அளிக்கக் கூடாமலிருக்கலாம். அல்லது முதலை அளிக்க முன்வருபவர் விதிக்கும் நிபந்தனைகளை ஏற்க மனமில்லாதவராயும் இருக்கலாம்.

நீண்டகால முதல்பெற முயலும் போதுதான் மேற்கூறிய தடைகள் யாவும் மிகப் பெரிதாகி விடுகின்றன. இடைப்பட்ட காலத்திற்குத் தேவைப்படும் முதலை, தவணை முறைச் செலுத்துகை அடிப்படையில் (hire-purchase) சிற்சில நோக்கங்களுக்கெனப் பெறக்கூடும். வாங்கப்படும் குறித்த உடைமைகளைத் தவிர வேறு எதையும் இதற்கு ஈடுவைக்கத் தேவையிருக்காது. இது வட்டிச் செலவு அதிகமாகும் கடன்பெறும் முறையாயினும், சிறு உற்பத்தியாளருக்கு இதுவே மிக்க வசதியான முறையாகும். கடன் கொடுப்பவரின் விசாரிப்புத் தொந்தரவுகள் இவ்வகைக் கடனில் கடன் வாங்குபவருக்கு ஏற்படுவதில்லை. அவருடைய நாணயம் மற்றத் துறைகளில் இக் கடனால் எவ் வகையிலும் குறைவதில்லை. குறுகிய

காலக் கடன் தேவைப்படின் அவர் பாங்குகளிடமிருந்து பெற்றுக் கொள்ளக்கூடும். அல்லது, இதைவிட இன்னும் எளிதில் பண்டம் தனக்கு வழங்குவோர்களிடமே வணிகக் கடன் கொடுப்பு முறையில் கடன் பெற்றுக்கொள்ளலாம். ஆயினும், வணிகக் கடன் பெறுவதில் வட்டிச் செல்வுவகைகளில் ஆகக்கூடிய செலவு (மேலும் வேற்றிடத்தில் வாங்கும் உரிமை இழப்பு வகையில் ஏற்படக்கூடிய நட்டமும்) மிக உயர்வாயிருக்கக்கூடும் என்பதை உணர வேண்டும். மேலும் இத்தகைய கடன் வாய்ப்பானது நிறுவனத்தின் நீண்டகால விரிவு முன்னேற்றத்திற்கு மிக உறுதியான அடிப்படை ஒன்றை அளிப்பதில்லை.

பொதுப் பங்குக் கம்பெனிகளைவிடத் தனிப்பட்ட கம்பெனிகளுக்குத் தான் நிதி பெறும் சங்கடம் மிக முக்கியமானதொரு தடைப் பாடாகின்றது. ஒரு நிறுவனமானது பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் தன் பங்குப் பத்திரங்கள் விற்கப்படுமளவுக்குப் பெரிதாகி விட்டதாயின், அது தனக்குத் தேவைப்படும் கூடுதலான மூலதனம் எதையும் பெற்றுக் கொள்வது மிக எளிதாகி விடுவதாயிருக்கும். பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் தன் பங்குகள் விலை போகக்கூடியதான ஒரு பொதுப் பங்குக் கம்பெனியாகியவுடன் அந் நிறுவனம் தன் முன்னைய பங்குதார்களுக்கோ அல்லது முதலீடு செய்ய முன் வரும் பொது மக்களுக்கோ மூலதனப் பங்குகளை வெளியிடலாம். இதற்கு உதவியாக புதிய மூலதன வெளியீட்டுச் சந்தை என்ற சாதனத்தை அது பயன் படுத்திக் கொள்ளக்கூடும். இவ்வாறு, இத்தகைய கூட்டுப்பங்கு முறையின் தோற்றமானது நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கிருக்கும் சில மிக முக்கிய நிதித் தடைகளை நீக்கிவிட்டது எனலாம். இதை அம்முறை எவ்வாறு சாதித்துள்ளது, அது எவ்வளவு தூரம் வெற்றியடைந்திருக்கிறது என்பதெல்லாம் அடுத்த அதிகாரத்தில் விவரிக்கப்படும்.

நாம் குறிப்பிட்டவை போக வளர்ச்சியைத் தடைப்படுத்தும் மீதியுள்ள சில காரணிகளின் தொகுதியை நாம் ‘போட்டித்திறன் காக்கும் அவா’ என அழைக்கலாம். இக்காரணிகள் சில சமயங்களில்தான் நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியைக் கட்டுப்படுத்துவதாயிருக்கும். ஆனால், இதைவிட வழக்கமாக அவை நிறுவனங்களை ஒன்றுடன் ஒன்று இணைந்து தொழிற்கூட்டு ஏற்படுத்திக்கொள்ளவே ஊக்கம் அளிக்கின்றன. இவ் வகையில் அவை தங்கள் பேர சக்தியை அதிகரித்துக்கொள்ளவோ தங்களுக்கு ஒரு சர்வாதீனப் பிடியைப் பெற்றுக்கொள்ளவோ முயற்சிக்கின்றன. இக் காரணிகளின் தொகுதியை 11-ம் அதிகாரத்தில் ஆராய்வுக்கு எடுத்துக் கொள்வோம்.

10. பெருவாரி உற்பத்திக்குரிய நிதித் தேவை
(The Finance of Large-Scale Production)

தொழிற் புரட்சிக்கு முன்பெல்லாம், சராசரி மாதிரி நிறுவனமானது (the representative firm), தற்கால நிலையிலிருந்து பார்க்கும்போது மிகச் சிறிதாகவேயிருந்தது. அது ஒரே நபர் அல்லது கூட்டாளிகளின் உடைமையாகவும் அவர்களாலேயே மேலாட்சி செய்யப்படுவதாகவுமே இருந்தது. அக்காலத்தில் நாட்டின் முக்கியத் தொழில்கள் யாவும் வயல்களிலோ இல்லங்களிலோ சிற்றளவில் நடத்தப்படும் தொழில்களா யிருந்தனவேயன்றி, தொழிற் சாலைகளிலும், கனிவாய்களிலும் நடத்தப்படும் பெருவாரித் தொழில்களா யிருக்கவில்லை என்பதை அறியவேண்டும். அயல் நாட்டு வணிகத்துறை ஒன்றில் மட்டுமே பெருவாரி நிறுவனத்துக்கு வாய்ப்பு அதிகமிருந்தது. ஆகவே, அயல் வாணிபத் துறையில் தான் முதன்முதலாகப் பெருவாரியாக நிதியைக் கடன் பெறவேண்டிய தேவை உணரப்பட்டது. அத்துறையில்தான் நவீன நிதி திரட்டும் முறைகள் (உதாரணமாக, கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனி தோற்றுவிப்பது மூலமாக) முதன் முதலில் உருவாக்கப்பட்டன.

சேமிப்புகள் பயன்படுத்தப்படக்கூடிய வாய்ப்புகள், அல்லது அச் சேமிப்புகளைக் கடன் பெறுதற்கான வழிகள் அப்போது மிகக் குறுகியவையாகவேயிருந்தன. மூலதனம் முழுதும் நில உடைமையாளர்களுடையவும், வணிகர்களுடையவும் கைகளிலேயே இருந்தன. ஆகவே, இவர்கள் கடன் வாங்குதல் அதிகமின்றித் தங்கள் கைகளிலுள்ள மூலதனத்தைத் தங்கள் நிலம், சொத்துக்களுக்காகவும் அல்லது தங்கள் தொழில்களுக்காகவும் பயன்படுத்தி வந்தனர். தொழிலின் விரிவுக்கு வாய்ப்பு ஏதும் இல்லாமையால், மூலதனத்தைத் திரட்டவோ அதைக் கடன் பெறவோ ஊக்கமேதும் இல்லாமலிருந்தது. இவ்வாறு சொத்துகளின் முன்னேற்றம், சமூகப் பகட்டு, ஆடம்பரம் இவையே, அக் காலத்தில் வருமானம் முழுவதையும்

விழுங்கி வந்தன. ஆனால், பின் நூற்றுண்டுகளின் முதலாளிகள் பணத்தைப் பகட்டிற்கு மேலாகக் கருதி, மூலதனத்தைத் தொழில் உடைமைப் பத்திரங்களிலும், பங்குகளிலும், அல்லது தொழிற் சாலைக் கட்டடங்களிலும், தளவாடங்களிலும் முதலீடு செய்திருப்பர் என்பது திண்ணம். பின்னர், இங்கிலாந்தின் விவசாயப் புரட்சி ஆரம்பித்து, முதலீட்டு வாய்ப்புகள் தோற்று விக்கப்பட்ட பின்னரே சிக்கனமும் சேமிப்பும் கவர்ச்சிபெற்று, நற் குணமாகவும் கருதப்படலாயின. இருப்பினும், அக் காலத்திலுங் கூட, மிகச் செல்வம் படைத்த நிலப் பிரபுக்களின் பொருளும் போதாத அளவுக்கு ஒருசில மிகப் பெரிய முதலீடுகள் மேற்கொள் ளப்படுவதாயின. 17ஆம் நூற்றுண்டின் தொடக்கத்தில், பெட் போர்டு பிரபு, 1,00,000 பவுனுக்கும் மிகையான தொகையைச் சதுப்பு நிலங்களின் நீரை வடித்து அவற்றைச் சாகுபடிக்கு ஏற்ற தாக்குதற்கெனச் செலவழித்தார். அதை அடுத்த நூற்றுண்டில் பிரிட்ஜ்வாட்டர் பிரபு என்பார் கால்வாய்களை வெட்டுதற்கென இதைப்போல் இரு மடங்கிற்கும் மேலான தொகையை வெற்றிகர மாகத் திரட்டிக்கொண்டார். இதற்காக அவர் தன் வாழ்க்கைக் கான சொந்தச் செலவை ஆண்டுக்கு 400 பவுன் அளவுக்குக் குறைத்துக்கொள்ளவும், கூலிகள் கொடுத்தற்கு வேண்டியதொகை களைத் தன் குடியானவர்களிடமிருந்தே கடனுகப் பெறவும் வேண்டிவந்தது.

பதினெட்டு, பத்தொன்பதாம் நூற்றுண்டுகளில் தோன்றிய புதுமைகள், எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக ரயில்வேயின் தோற்ற மானது, ஒரு தொழில் இலாபகரமாக வளர்ந்து கொள்ளக்கூடிய அளவை, பேரளவுக்கு உயர்த்திவிட்டது. ஆனல், பெருமுதலைக் கடன் பெருமல் பெருவாரி உற்பத்தி எதுவும் சாத்தியமாயிருக்க வில்லை என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். பெருவாரி உற்பத்திக்குத் தேவையான பிரம்மாண்டத் தொகைகளை மிகப் பெரும் செல்வந்த ஞய தொழில் தலைவன்கூடத் தானே அளிக்கச் சக்தியற்றிருந்தான். இவ்வாறு முதலைக் கடன் பெறுவதற்குப் பதில், தொழில் கூட்டாளி அமைப்புகளின் வாயிலாக (through partnerships) முதலைத் திரட் டும் முறையை மேற்கொள்வதென்பதோ சிறிதும் ஏற்றதாயிருக்க வில்லை. காரணம், கூட்டாளித் தொழில் அமைப்புகள் ஒருவர்மேல் மற்றொருவர் முழு நம்பிக்கையுடையவராய் இருப்பவர்களிடையே தான் சாத்தியமாவதாயிருக்கும். ஏனெனில், ஒரு கூட்டாளி பிறரி டம் செய்யும் தொழில் ஒப்பந்தங்கள் யாவும் மற்றக் கூட்டாளிகளை யும் கட்டுப்படுத்துவதாயிருக்கும். மேலும், அக் கூட்டாளிகளில் ஒருவர் அத் தொழிலமைப்பில் கொண்டுள்ள பங்கு மிகச் சிறிதே யாயினும், அக் கூட்டாளித்தொழிலின் முழுக்கடன்களுக்கும் அவர்

எல்லையின்றிப் பொறுப்புடையவராவார். கூட்டாளிகளில் ஒருவர் விலகிக்கொள்ள விரும்பினாலோ, இறந்துபோனாலோ, மீதியுள்ள கூட்டாளிகள் அவருடைய பங்கை விலைக்குவாங்கிக்கொள்ளவேண்டியது அவசியமாகும். ஒருவேளை அவர்களுக்கு இது மிக்க சங்கடம் விளைவிப்பதாயிருக்கலாம், அல்லது அப் பங்கை வாங்கிக் கொள்வதற்கு மற்றக் கூட்டாளிகள் யாவருக்கும் பிடித்தமான ஒரு புதிய நபரைத் தேடிப்பிடிக்கவேண்டும். இச் சங்கடங்கள் யாவும்-கூட்டாளித் தொழில் அமைப்பில் கூட்டாளிகளின் ஒழுக்க முறை இடர்களும், நிதித் துறை இடர்களும், எதிர்பாராத விலகல்களினால் வரும் இடர்களும் — கூட்டாளிகளின் எண்ணிக்கையோ, அவர்கள் போட்டுள்ள மூலதனத்தின் அளவோ கூடுதலாக ஆக இவையும் விரைவில் பெருகுகின்றன. மூலதனத்தை எடுத்துக்கொண்டால், பெரும் எண்ணிக்கையான கூட்டாளிகளிடமிருந்து சிறு சிறு தொகைகளைத் திரட்டிச் சேர்ப்பதென்பதோ, ஒருசில கூட்டாளிகளிடமிருந்து பெருந் தொகைகளைச் சேகரிப்பதென்பதோ இயலாத தொன்றாகும். ஆகவே, ஒரு பெரிய தொழிலுக்கு அவசியமான முதல் முழுவதையும் பங்காளர்களே அளிக்கக் கூடுமாறும், கூட்டாளித் தொழிலில் காணும் கூட்டாளிகள் அனுபவிக்கக்கூடிய இடர்களைத் தவிர்க்கக் கூடுமாறும் உள்ள ஏதாவதோர் ஏற்பாட்டைக் காணவேண்டியது அவசியமாகின்றது. பொறுப்பு வரையறுக்கப் பட்டதான கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனிதான் (limited joint-stock company) அத்தகைய ஏற்பாடாகும்.

பொதுக் கம்பெனிகள் (Public Companies) :

அமெரிக்காவில் தொழில் கார்ப்பரேஷன் (business corporation) என்று அழைக்கப்படுவதாகிய கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியானது ஒரு கூட்டவைச் சங்கமாகும் (body corporate). அதற்குப் பொது முத்திரை (a common seal) ஒன்றுண்டு. பங்குதாரர்கள் கூட்டமொன்றின் உடைமையாய், அது டைரக்டர்கள் குழு ஒன்றின் மேலாண்மைக்கடங்கித் தொழில் நடத்துகின்றது. சட்டப்படி பதிவானபின், இக் கம்பெனியானது ஒருசில சலுகைகளை அனுபவிக்கத் தொடங்குகின்றது. தனி உடைமையாளன் நிறுவனம், கூட்டாளி நிறுவனம் இவ்விரண்டின் வளர்ச்சிக்கும் தடையாயிருக்கின்ற சட்டத் தடங்கல்களைக் கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனி தவிர்த்துக் கொள்ள இச் சலுகைகள்தாம் அதற்குத் துணை புரிகின்றன. முதலாவதாக, தனி நபர் ஒழுக்கத்தால் எழும் இடர்களை இம்முறை அகற்றி விடுகின்றது. அதாவது ஒரு கூட்டாளி நிறுவனத்தில் நிகழ்வது போல் இக் கம்பெனியின் பங்குதாரர் ஒருவரின் செயல்கள் எவையும் கம்பெனியைக் கட்டுப்படுத்தாது. கம்பெனியைக் கட்டுப்படுத்தும் முடிவுகளைச் செய்யக்கூடியவர்கள் பங்குதாரரின் பிரதிநிதி

களாகிய டைரக்டர்கள் அல்லது டைரக்டர்களால் நியமிக்கப்பட்ட அதிகாரிகள்தாம். ஆகவே பங்குதாரர்களுக்கு டைரக்டர்களின் பேரில் நம்பிக்கை இருக்கும்வரை, அவர்களுக்குத் தங்களுக்குள் ஒருவர்மேல் ஒருவர் நம்பிக்கையை உறுதி செய்துகொள்ளும் அவசியமேதும் இல்லை. கூட்டாளித் தொழிலமைப்பில் கூட்டாளிகள் ஒருவரை ஒருவர் தினமும் சந்திக்கவோ தொடர்பு கொண்டிருக்கவோ வேண்டியது அவசியமாகும். ஆனால், கம்பெனியின் பங்குதாரர்களோ, தங்கள் சக பங்குதாரர்களின் தன்மையையோ, அவருடைய நாணயம், திறம், நோக்கங்களையோ சிறிதும் அறியாவிடினுங் கூடத் தாங்கள் நிம்மதியாகக் கவலையின்றித் தூங்கலாம். இரண்டாவதாக, பொறுப்பு வரையறுக்கப்பட்ட கம்பெனி ஒன்றில், நிதி பற்றிய இடரும் மிகக் குறைவாகி விடுகின்றது. 1855-ஆம் ஆண்டில், வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு முறை புகுத்தப்படுமுன்பெல்லாம், கம்பெனியின் பங்குதாரர்களும், கூட்டாளி நிறுவனத்தின் கூட்டாளிகளைப் போன்றே சட்டத்தால் கருதப்பட்டனர். ஆகவே கம்பெனி வாங்கியுள்ள கடன்களுக்கெல்லாம் பங்குதாரர்களின் முழுச் சொத்தும் அடமானம் வைக்கப்பட்டுள்ளதாகவே கருதப்பட்டிருந்தது. ஆகவே, கம்பெனி முறிவுற்றால், பங்குதாரர்கள் தங்கள் முழுச் சொத்தையும் கம்பெனியின் கடன்களுக்கு ஈடு கொடுத்துத் தாங்களும் அழிவுறக்கூடிய நிலை இருந்தது.[1] ஆனால், 1855-ல் பங்குதாரர்களின் கம்பெனிக் கடன் பொறுப்பை அவர்கள் எடுத்துள்ள பங்குகளில் முக மதிப்புக் (nominal value)குட்பட்டதாகவே வரையறுத்துக்கொள்ளுதல் சட்டபூர்வமாகி விட்டது. ஆகவே, அது முதல் ஒரு பங்குதாரர் ஏற்கவேண்டிய நட்டத்தின் உச்ச அளவு அவர் உண்மையில் அக் கம்பெனியின் பங்குகளில் முதலீடு செய்துள்ள பணத் தொகையினாலேயே குறிக்கப்படுவதாகும் என்பது பொது நியதியாகி விட்டது. இறுதியாகக் கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியின் மற்றொரு நலமாவது, பங்குதாரர்களின் விலகலால் சங்கடம் ஏதும் ஏற்படுவதில்லை என்பதாகும். பங்குதாரர்கள் தாங்கள் விரும்பியபோது தங்கள் பங்குகளைப் பிறருக்கு விற்க சுயேச்சை உண்டு. இவ்வாறு அவர்கள் பங்குகளை விற்பதானது கம்பெனியின் இயக்கத்துக்கு எவ்விதக் குழப்பத்தையும் ஏற்படுத்துவதில்லை. பங்குகளைத் தடையின்றி விற்கவும், வாங்கவும் ஒழுங்கமைக்கப்பட்டதொரு சந்தை (பங்குப் பத்திரச் சந்தை) இருப்பதால், பங்குகளை வாங்கிக்கொள்வோரைக் கண்டுபிடித்தலில் சாதாரணமாகச் சங்கடமேது மிருப்பதில்லை.

[1] உதாரணமாக, 1878-ல் சிட்டி ஆப் கிளாஸ்கோ பாங்கின் (city of Glasgow Bank) முறிவு ஆயிரக்கணக்கான சிறு பங்குதாரர்களை வறுமையில் ஆழ்த்தியது. எப்படியெனில், அவர்கள் தங்கள் 100 பவுன் பங்கு ஒவ்வொன்றுக்கும் 2,750 பவுன்கள் ஈடு செலுத்தவேண்டியேற்பட்டது.

பெருவாரியான மக்களிடமிருந்து சேமிப்புக்களைப் பெறுவதையும் ஆனால் அதே சமயத்தில் அவர்கள் அனைவரும் கம்பெனியின் மேலாட்சியில் பங்கெடுத்துக் கொள்ளவேண்டிய வற்புறுத்தலின்மையையும் சாத்தியமாக்குவது கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனி முறையேயாகும். பங்குதாரர்கள் கம்பெனியின் மூலதனத்தை அளித்து அதற்குப் பதிலாகப் பங்குகள், பத்திரங்கள், கடன் பத்திரங்கள் (shares, stocks, debentures) இன்னோரன்னவற்றைப் பெற்றுக் கொள்கின்றனர். அவர்கள் தங்களின் பங்குகளின்பேரிலும் பத்திரங்களின் பேரிலும் இலாப வருமானத்தையும், தங்கள் கடன் பத்திரங்களின்பேரில் வட்டி வருமானத்தையும் பெற்றுக்கொள்ளும் உரிமை பெறுகின்றனர். மூலதனம் அளிக்கப்படும் ஒப்பந்த வாசகமானது பங்குதாரர்களின் வெவ்வேறு வகுப்புகளுக்கேற்றவாறு வெவ்வேறாக இருக்கும். வருமானம் பெறும் உரிமைகளில் வேறுபாடுகள் உள்ளன; பங்குதாரர்கள் ஏற்கவேண்டிய இடர்—பொறுப்புப்பற்றியும் வேறுபாடுகள் உண்டு; தவிரவும் பங்குதாரர்கள் கம்பெனியின் ஆட்சியைக் கட்டுப்படுத்தும் அதிகாரத்திலும் வேறுபாடுகள் உள. சாதாரணப் பங்குதாரர்களின் (ordinary shareholders) நிலையைப் பார்க்கின், கம்பெனியின் இலாபத்தில் பங்கு கொள்ளுதற்கு அவர்களுக்குள்ள உரிமை திட்டமாக வரையறுக்கப் பட்டதன்று; அதே சமயத்தில் கம்பெனியின் இடர்களில் மிகப் பெரியவற்றையெல்லாம் அவர்களேதான் ஏற்கவேண்டும். அதே போல் கம்பெனியின் ஆட்சியின்பேரில் அவர்களுக்குத்தான் மிகப் பெரிய அதிகாரம். இவ் வகுப்புப் பங்குதாரர்களுக்கு நேர்மாறாக மற்றொருபுறத்தில் கடன் பத்திர உடைமையாளர்கள் இருக்கின்றனர். இவ் வகுப்பினர் கம்பெனிக்குக் கடன்களைத்தான் வழங்கியவராவர்; அதில் பங்கு ஏதும் பெற்றிலர். இவர்களின் பத்திரங்களுக்குக் கிடைப்பது ஒரே நிர்ணயமான வட்டி வீதமாகும்; அவர்களுக்குக் கம்பெனியில் இடர் பொறுப்பு ஏதுமில்லை. மேலும், தங்கள் பத்திரத்திற்குரிய வட்டி ஒழுங்காகச் செலுத்தப்பட்டும், தங்கள் உரிமைகளுக்கு எவ்வித ஆபத்தும் ஏற்படாமலும் இருக்கும் வரை அவர்களுக்குக் கம்பெனியின் ஆட்சியின்பேரில் எவ்வித அதிகாரமும் இல்லை. இவ்விரு வகுப்பினருக்குமிடையே, ஏதோ ஒருவித சமரச வகுப்பு போன்று, முன்னுரிமைப் பங்குதாரர்கள் (preference shareholders) உள்ளனர்.

பங்குகளும் பங்குதாரர்களும்

கருத்தியல் கொள்கைப்படி, ஒரு கம்பெனியின் ஆட்சி அதிகாரம் எப்பொழுதும் அதன் சாதாரண பங்குதாரர்களின் கையிலேயே இருக்கிறது. அவர்கள்தான் கம்பெனியின் டைரக்டர்களைத் தேர்ந்தெடுக்கின்றனர்-அல்லது ஒருவேளை அவர்களுக்கு

ஒப்புதல் அளிக்கின்றனர் என்றே கூறவேண்டும். தவிரவும், தன் பதவிக் காலம் முடிந்து விட்ட டைரக்டர்களுக்குப் பதிலாக வேறு புதியவர்களைத் தங்கள் ஓட்டுரிமையைப் பயன்படுத்தித் தேர்ந்தெடுக்கலாம். ஒருசில ஆண்டுகளுக்குப் பின் முற்றிலும் புதியதொரு டைரக்டர்கள் சபை நியமிக்கப்படும்வரை, இவ்வாறு அவர்கள் தங்கள் ஓட்டுரிமையைப் பயன்படுத்தி வரலாம். கம்பெனி சொத்துகளின்பேரில் உரிமை கொண்டாடும் விஷயத்தில் இச் சாதாரண பங்குதாரர்கள் கடைநிலையைச் சார்ந்தவர்களாகும். அவ்வாறே கம்பெனி ஈட்டும் இலாபத்திலும் இவர்கள், மற்ற எல்லா வகைப் பங்குதாரர்களும் தங்கள் பங்கு இலாபத்தைப் பெற்றுக் கொண்ட பின்னரே, மீதியுள்ள இலாபத்தைப் பெற உரிமை பெறுபவர்களாகும். இவ்வாறு சாதாரணப் பங்குதாரர்கள்தாம் கம்பெனியின் தொழில் இடர்களின் பெரும் பகுதியைத் தாங்குபவர்கள். முன்னுரிமைப் பங்குதாரர்களோ, தங்கள் உரிமைகள் மாற்றப் படவோ கம்பெனியை மூடிவிடவோ பிரேரிக்கப்படும்போது அல்லது தங்கள் இலாபப் பங்குகள் தவணை பாக்கிப்பட்டுவிடும் போது மட்டுமே ஓட்டுரிமையைச் சாதராணமாகப் பெறுகிறார்கள். அவர்கள் பெறும் இலாபப் பங்கு ஆண்டுக்கு ஆண்டு மாறுபாட்டுக் குட்பட்டதன்று; நிர்ணயிக்கப்பட்ட ஒரே இலாப வீதமே, உதாரணமாக 6 சதவீதம்போல் அவர்களுக்கு அளிக்கப்படுவதாகும். கம்பெனி மிகப் பெரும் இலாபம் ஈட்டும் காலத்தில் சாதாரணப் பங்குதாரர்கள் பெறுகின்ற இலாபப் பங்கு வீதம் எவ்வளவு உயர்வாயிருப்பினும், இவர்களுக்கு இதே மாறா இலாப வீதம் தான் அளிக்கப்படும். தவிரவும், இவர்களின் இலாபப் பங்கு வீதமானது, கம்பெனி சங்கடத்திற்குள்ளாகி, போதுமான அளவு இலாபம் ஈட்டத் தவறும் காலங்களிலெல்லாம், இவர்களுக்கு அளிக்கப்படாது நிறுத்தப்பட்டும் விடக்கூடும். இவர்களுக்கு அளிக்கப்படும் இலாபப் பங்கானது எவ்வாறு சாதரணப் பங்குதாரர்களின் இலாபப் பங்கைக் காட்டிலும் குறைவான மாறுதலுக்குள்ளானதோ அவ்வாறே இவர்கள் பொறுப்பேற்கும் இடர்களும் குறைவானவையே ஆகும். இவர்களின் இலாபப் பங்கு மாறாது உள்ளமைக்கு மேலும் ஒரு காரணமாவது, கம்பெனி முறிவுற்று அதன் சொத்துகள் கடனுக்குக்கொடுக்கப்படும்போது இம் முன்னுரிமைப் பங்குதாரர்களின் உரிமைகளே சாதாரணப் பங்குதாரர்களின் உரிமைகளுக்கு முன் ஈடு கொடுக்கப்படும். இடர்-பொறுப்பேற்பில் காணப்படும் இவ்வேறுபாடு இவ்விருவகைப் பங்குதாரர்களின் ஓட்டுரிமையிலும், ஆட்சி அதிகாரத்திலும் காணப்படும் வேறுபாட்டுக்கு ஓரளவுசரி சமானமானதாகும்என்று குறிப்பிடவேண்டும்.

ஒரு கம்பெனியின் மூலதனமானது அதன் பங்குதாரர்களிடமிருந்து மட்டுமே முழுவதும் பெறப்படுவதில்லை. நீண்டகாலக்

கடன் பத்திரங்களை விற்பதன்மூலம் கம்பெனி கடன்களைப் பெற்றுக்கொள்கின்றது. இவ்வாறு கடன் பெற்ற முதலானது பங்குதாரர்களிடமிருந்து பெற்ற முதலுடன் சேர்ந்து மொத்த மூலதனத்தைக் கூடுதலாக்கிக்கொள்ள உதவுகின்றது. கடன் பத்திர உடைமையாளர்கள் (Debenture holders) பங்குதாரர்களைப் போன்று கம்பெனியின் சொந்தக்காரர்களாகார். இவர்கள் தங்கள் கடன் பத்திரங்களின் பேரில் செல்லுபடியாகவேண்டிய வட்டியைப் பெற்று வரும்வரை, கம்பெனியின் மேலாட்சியிலும், அதன் கொள்கையிலும் இவர்களுக்கு எவ்வித பங்கும் கிடையாது; இவர்கள் வெறும் கடனளிப்பாளர்களேயன்றி வேறு ஏதும் உரிமை பெற்றவர்களன்று. அவர்களுடைய கடன் பத்திரங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட ஆண்டுக் காலத்திற்குப் பின்னர் முன்னரே தீர்மானிக்கப்பட்டதொரு விலைக்குப் பொதுவாக மீட்கப்படுவதாகும். இத் தொகையானது கம்பெனியின் சொத்துகளின்பேரில் முதல் பொறுப்பாகவும் அமையும் என்பது உண்மை.

தனியார் கம்பெனிகள் (Private Companies)

முதல் தேவையானது சுமார் 2,50,000 பவுன்களுக்கு மேற்படாமலிருக்குமாயின், இத்தொகையைப் பொதுமக்களிடம் பங்குகள் விற்று வசூலிப்பதைவிட, தனிப்பட்ட, குறுகிய வட்டாரத்திற்குள் சொந்தமாக எழுப்பிக்கொள்ளுதல்தான் பொதுவாகச் சிக்கனமானதாயிருக்கும். இவ்வாறு முதலை எழுப்பிக்கொண்டு அமைக்கப்படும் தனியார் கம்பெனியானது பொதுக் கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனிகள் அனுபவிக்கும் வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு உட்பட்ட பல நலங்களையும் பெற்று அனுபவிக்கக்கூடும். இத் தனியார் கம்பெனிகள் தங்கள் வரவு செலவுக் கணக்குகளை வெளியிட வேண்டிய அவசியமும் இல்லை; அவை ஐம்பதுக்கு மேற்பட்ட பங்குதாரர்களைக் கொண்டிருக்கக்கூடாது; மேலும், அவற்றின் பங்குகளைப் பங்குதாரர்கள் பிறருக்கு மாற்றுவதின் பேரில் கட்டுப்பாடுகள் விதிக்கப்பட்டுள்ளன. இவை கூடுதலான மூலதனத்தைப் பெற விரும்பின், தங்களைப் பொதுக் கம்பெனிகளாக மாற்றிக்கொண்டு பொதுமக்களைத் தங்கள் பங்குகளை வாங்குவதற்கு அழைக்கலாம். அல்லது இக் கம்பெனிகளின் உடைமையாளர்கள் தங்கள் முதலைக் கம்பெனியிலிருந்து திரும்பிப் பெற்றுக்கொள்ள வேண்டியும், உதாரணமாக, பளுவான எஸ்டேட் வரிகளைச் செலுத்த வேறு வழியில்லாதபோது, தங்கள் தனியார் கம்பெனிகளைப் பொதுக் கம்பெனிகளாக மாற்றிக்கொள்ளவுங்கூடும். பிரிட்டிஷ் தொழில் துறையில் ஈடுபட்டுள்ள சிதறிய நிறுவனங்கள் யாவும் பெரும்பாலும் தனியார் கம்பெனிகளேயாம்; இவற்றின் எண்ணிக்கை பொதுக் கம்பெனிகளின் எண்ணிக்கையைப் போன்று பத்து மடங்கு பெரியதாகும்.

ஆயினும், இவற்றின் சராசரி அளவு சிறிதாகவிருப்பதால், இவை கொண்டுள்ள மூலதனம், பொதுக் கம்பெனிகளின் மூலதனத்தில் பாதியேயாகும்.

மூலதனச் சந்தை (The Capital market)

புதிய மூலதனத்தை எழுப்புவதற்கு உள்ள ஏற்பாட்டு முறைகளின் தொகுதியே (complex of arrangements by which new capital can be raised) மூலதனச் சந்தை எனப்படுவதாகும். இதுவும் பங்குப் பத்திரச் சந்தையென்பதும் (stock exchange) ஒன்றேயல்ல. பிந்திய சந்தையானது இப்போது இருக்கின்ற உடைமைப் பத்திரங்கள், பங்குகள், கடன் பத்திரங்கள் முதலியவற்றை முதலீட்டார்கள், ஒருவர் மற்றெருவருக்கு மாற்றிக்கொள்வதற்குத் துணை புரிவதாகும். ஆனல், மூலதனச் சந்தையோ புதிதாகக் கடன்களை அளிப்பது, எழுப்புவது பற்றியதாகும். பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் புதிதாகப் பங்குகளை வெளியிடுவதன்மூலமோ அல்லது இச் சந்தைக்கு முற்றிலும் புறம்பாக நிகழ்த்தப்படும் கொடுக்கல் வாங்கல் பேரங்களின் வாயிலாகவோ புதிய மூலதனம் எழுப்பப்படுவதாகும். இதற்கான ஏற்பாட்டுத் தொகுதியே மூலதனச் சந்தை எனப்படுவதாகும். பொதுக் கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியானது பொது மக்களிடமிருந்து மூலதனத்தைத் திரட்டும் நோக்கத்துடன் பங்குகளையோ கடன் பத்திரங்களையோ வெளியிடலாம். அல்லது இப்போது இருக்கின்ற பங்குதாரர்களுக்கே தனிப்பட்ட வகையில் புதிய பங்குகளை அது அளிக்கத் தீர்மானிக்கலாம். ஆனல், தனியார் கம்பெனியிலோ தேவையான மூலதனத்தை சாதாரணமாக அக் கம்பெனியின் உடைமையாளர்களோ அல்லது அவர்களின் நண்பர்களும், தொழில் கூட்டுறவாளர்களுமோ அளித்துக்கொள்கின்றனர். ஆயினும், எல்லா வகைக் கம்பெனிகளையும் மொத்தமாக எடுத்துக்கொண்டால், அவைகள் புதிய மூலதனத்தைப் பெற்றுக்கொள்ளும் ஒரு முக்கியமான வழி அவைகள் தங்கள் இலாபத்தை இதற்குத் திருப்பிக்கொள்வதேயாகும். கடந்த ஆண்டுகளின் இலாபத்திலிருந்து அவ்வப்போது காப்பாக ஒதுக்கப்பட்டு குவிந்துள்ள தொகைகளும் இப்படிப் பயன்படுத்தப்படுகின்றன. வெற்றிகரமாக முன்னேறும் கம்பெனிகளில் பெரும்பாலானவை தங்களுடைய நடவடிக்கைகளை விரிவாக்கிக் கொள்தற்கு இத்தகைய சுய-நிதி அளிப்பு முறையையே பெரிதும் நாடியிருக்கின்றன. தவிரவும், ஒரு கம்பெனி கூடுதலான மூலதனத்தைப் பெற எண்ணும்போது அது வேறு பல நிதி அளிப்பு நடுவர்களையும் நாடலாம்-உதாரணமாக, இன்சூரன்சு கம்பெனிகள், முதலீட்டுப் பொறுப்புக் குழுக்கள் (investment trusts) போன்றவற்றை நாடலாம். இருப்பு வைப்பதற்கும், நடக்கும் வேலையைத்

தொடர்ந்து செய்யவும்வேண்டிய நடைமுறை முதலை (working capital) சாதாரணமாகக் குறுகிய காலத்திற்கு பாங்கு அட்வான்சுக் கடன்களாக (bank advances) பாங்குகளிடமிருந்து பெற்றுக்கொள்ளுதல் வழக்கமாகும். மூலதனமளிப்புத் துறையில் அரசாங்கமும் துணைபுரியலாம். மூலதனச் சந்தையில் காணும் உண்மையான அல்லது வெளித் தோன்றும் குறைகளை நிறை செய்தற்காக அரசாங்கம் புதிய நிதித் துறை நிறுவனங்களை நிறுவவும் செய்யலாம்.

முதலீடும் இடர் நிகழ்ச்சியும் (Investment and risk)

கூட்டுப் பங்கு நிறுவன முறையானது மேற்கூறியவாறு தனி ஒரு தொழிலின் கைக்குக் கிடைக்கக்கூடிய மூலதனத்தின் அளவைப் பெருமளவுக்கு அதிகரிப்பதன்மூலம், பெருவாரி உற்பத்திக்கு இதுவரை இருந்துவந்த மிக முக்கிய தடைகளுள் ஒன்றை நீக்கிவிடுகின்றது எனலாம். ஆனால், பெருவாரி உற்பத்திக்கு முதல் பெருமளவுகளில் கிடைக்கப்பெற்றால் மட்டும் போதாது; அது நீண்ட காலங்களுக்குக் கிடைக்கவேண்டுவதும், இடர் நிரம்பிய தொழில்களை மேற்கொள்வதற்கு அது கிடைக்கவேண்டுவதும் அவசியமாகும். பெருந் தொழில்கள் அநேகமாக யாவுமே பெருமளவு நிலைமுதல் பொருளைப் (fixed capital) பயன்படுத்துபவையாகும். இந் நிலைமுதலானது மிக்க தனித் துறை ஏற்புடையது (highly specialised) ஆகும் – அதாவது பல்லாண்டுக் காலத்திற்குத் திரும்பி மீட்கப்படாதவாறு முதல் அமிழ்த்தப்படுகின்றது (உழவுக் கலப்பையை விதையுடன் ஒப்பிட்டுக் பார்த்தால் இப் பொருள் விளங்கும்), அல்லது குறிப்பிட்ட ஒருசில பயன்களுக்கு மட்டுமே ஆகக்கூடிய வகைகளில் முதல் உருவமளிக்கப்பட்டு விடுகின்றது (போர்க் கப்பல்களை இன்னும் கருவியாக்கப்படாத எஃகுப் பாளங்களுடன் ஒப்பிட்டு இதன் பொருளை அறியலாம்). ஆகவே, நிலை முதல் சொத்துகளின் (கட்டடங்களும், இயந்திரத் தளவாடங்களும்) ஆயுள் காலம் நீண்டதாக ஆக, முதலீட்டுக்காரர்களும் தங்கள் முதலை மேலும் மேலும், நீண்ட காலத்திற்கு விட்டு வைக்கவேண்டியிருக்கும். அதுபோன்றே நிலைமுதல் பொருள்கள் மிக்க அதிகமாகத் தனித்துறைக்கே ஏற்புடையதாக்கப்படின் (ஒன்று அவை நீண்ட ஆயுளுடையவை என்பதனாலோ, அவை வேறு பயன்களுக்கு மாற்றப்படக் கூடாதவை என்பதாலோ) முதலீட்டுக்காரர்கள் உள்ளாகக்கூடிய இடரின் அளவும் பெரிதானதாகிவிடும். ஒரு நிலைமுதல் பொருளை அதன் ஆயுள் காலத்தில் தொடர்ந்து பயன்படுத்துவது (அல்லது எந்தப் பயன்படுத்துதலுங்கூட) இயலாததாகி விடக்கூடும்; அல்லது அது எதிர்பார்த்ததைவிடக் குறைவானதொரு வருமானத்தையே அளிப்பதா

யிருக்கலாம் அல்லது அது எதிர்பாராத அளவு வருமானம் கொடுப்பதாயினுங்கூட அம் முதலை இன்னும் குறைந்த தனித்துறை ஏற்புடையதாக, இன்னும் மிகையான ரொக்க நிலையில் வைத்திருந்து, மற்றொரு துறையில் முதலீட்டுக்குச் சாதகமாகச் சூழ்நிலைகள் மாறும்போது இம் முதலை அத் துறையில் ஈடுபடுத்திப் பெற்றிருக்கக்கூடிய வருமானத்தைக் காட்டிலும் இவ் வருமானம் குறைவுபட்டதாகவிருக்கலாம். முதலை நிலைக் கருவிச் சொத்துகளில் அமிழ்த்துவதால் விளைவு எதுவாயினும், அதனால் ஏற்படும் நிச்சயமின்மை இடர் மட்டும் (uncertainty) மிகப் பெரிதாகும். ஆகவே, பெரிய நிறுவனமானது, அதன் முதல் சொத்துகளில் பெரும்பாலானவை நிலைக் கருவிகளாகவும், தனித்துறை ஏற்புடையவையாகவும் ஆகிவிடுவதால் நற்பேறுக்கு அது அசாதாரணமான அளவு பிணை வைக்கின்றது; தவிரவும், இப் பிணைகளையும் (hostages) அசாதாரணமானதொரு நீண்ட காலத்திற்கு மீட்க முடியாத வகையில் வைத்துவிடுகின்றது.

இத்துடன் மற்றொரு வகை இடரையும் சேர்த்துக் கொள்ள வேண்டும். அதாவது தேவையை எதிர்பார்த்து நடத்தப்படும் உற்பத்தியின் இடர்களையும் சேர்த்துக்கொள்ள வேண்டும். எந்த ஒரு பெருந்தொழிலும்-பல சிறு தொழில்களுங்கூட-காலத்தாலும், இடத்தாலும் தொலைவாயுள்ள, தேவைகளைத் திட்டமாக முன்னறிய முடியாத ஒரு சந்தைக்கே பண்டங்களை அளிக்கும். இத்தகைய சந்தையின் தேவைகள் வருங்காலத்தைச் சார்ந்தவை, தொலைவில் காணப்படுபவை. ஆனால், உற்பத்தியோ இங்கே, இப்பொழுதே நிகழ்ந்தாக வேண்டியுள்ளது. ஆகவே, தொழிலில் பயன்படுத்தப்படும் நிலைமுதல் பொருள் மட்டுமின்றி, தொழில் அமைப்பு முழுவதுமேகூட வருங்காலத் தேவையைப்பற்றிய அறியாமையிலும், நிச்சயமின்மையிலும்தாம், ஏற்படுத்தவும் இயக்கவும் படுகின்றது என்றே கூறவேண்டும். தொழில் உடைமையாளர்கள் உண்மையில் அத் தொழிலின் உற்பத்திக் காலம் முழுவதற்குமாகத் தங்கள் முதலைத் துணிகரமாகப் போட்டுவிடவும், தவறு அல்லது அவப்பேறு ஆகியவற்றால் விளையும் நட்ட இடரைத் தாங்கிக் கொள்ளவும் முன்வரவேண்டியது அவசியமாகின்றது.

இவ்வாறு கூட்டுப் பங்கு நிறுவன முறையானது இரண்டு சங்கடங்களைச் சமாளிக்க வேண்டியுள்ளது. முதலாவது சங்கடம், முதலீட்டுக்காரரின் ரொக்க நிலை விருப்பத்தால் (desire for liquidity) எழுவதாகும். முதலீட்டுக்காரர் தன் முதலை நட்டமின்றியும் உடனடியாகவும் திருப்பிப்பெறும் சாத்தியத்தை விரும்புகிறார்; ஆனால், முதலானது நீண்ட ஆயுள் பெற்ற நிலைமுதல் கருவி

யில் அமிழ்த்தப்பட்டு விட்டமையால், அதன் ஆயுட்காலம் முழுமையும் சிறிது சிறிதாகத்தான் அம் முதலைத் திருப்பிப்பெற (தேய்மான ஒதுக்கீட்டுத் தொகைகளிலிருந்து) முடியும். இந் நிலையில் முதலீட்டுக்காரரின் தேவைகளை எவ்வாறு திருப்திப்படுத்தவியலும்? முதல் சொத்தானது ரொக்க நிலையற்றுவிட்ட தொன்ருயினும் (illiquid), முதலீட்டுக்காரரின் பங்குகள் அப்படியல்ல. அப் பங்குகளை எந்நேரத்திலும் விற்றுக் கொள்ளக்கூடிய சந்தை ஒன்று இருக்கிறது (ஆனுல், அப் பங்குகளை வாங்கிய விலைக்கே விற்றுக்கொள்ளவியலும் என்று கூறுவதற்கில்லை). அதுதான் பங்குப் பத்திரச் சந்தை ஆகும். இப் பங்குப் பத்திரச் சந்தையின் பணி, பத்திரங்களையும், பங்குகளையும் எளிதில் விற்கக் கூடியதாக்குவதேயாம். பங்குப் பத்திரச் சந்தை இல்லையாயின், தன் பங்குகளை விற்றுவிட விரும்பும் பங்குதாரர்களின் நிலை அடமானச் சொத்தை உடையவர்கள், அல்லது கிராமத்தின் அடுப்பு எரிவாயு தயாரிக்கும் கம்பெனியில் பங்குகள் உடையவர்களின் நிலை போன்றதாகவே இருக்கும். அவர்கள் தங்கள் பங்குகளை அல்லது உடைமைகளை விற்க விரும்பின் அவற்றை வாங்கிக்கொள்வதற்கு ஆட்களைக் கண்டுபிடிப்பது மிகக் கடினம். ஆகவே, இப் பங்குதாரர்கள் வாங்குவோரைக் கண்டுபிடித்தற்கு, விளம்பரங்கள் வெளியிட்டும், அல்லது ஒரு வழக்கறிஞரிடம் கலந்து ஆலோசனை செய்தும் முயற்சிக்க வேண்டியிருக்கும். அப்படி ஒரு வாங்குவோனைக் கண்டுபிடிப்பதில் வெற்றி பெற்ருலுங்கூட, அவன் மிகக் கீழானதொரு விலையே அளிக்கத் தயாராயிருக்கலாம். ஆகவே, பங்குகளுக்கான சந்தை திருப்தியற்றதாக இருக்கும்வரை, மக்கள் தங்கள் பணத்தைப் பத்திரங்களிலும் பங்குகளிலும் போட்டு முடக்கி வைக்க விரும்பமாட்டார்கள் என்பது திண்ணம். பங்குப் பத்திரச் சந்தையானது, பங்குகளை எளிதாக விற்கவும் வாங்கவும் வசதி செய்வதால் அதற்கேற்ப பங்குகளில் முதலீடு செய்யவும் மக்களைப் பெரிதும் தூண்டுகிறது. இச் சந்தைகளில் பங்குகளின் விற்பனையும் வாங்குதலும் தொடர்ந்து நிகழ்வதாயிருப்பதால் ஒரு பெரிய கம்பெனியில் முதலீடு செய்தவர் எவரும் தன் பங்குகளைச் சந்தை முழுதும் ஒரே நிலையிலிருக்கும் விலைக்கு நொடிப்பொழுதில் விற்பனை செய்து கொள்ளமுடியும். இப் பேரங்கள் மிகப் பரந்ததொரு பிரதேசம் முழுதும் ஆங்காங்குள்ள தலச் சந்தைகள் ஒன்றுடன் ஒன்று தொலைபேசி, கம்பித்தந்தி மூலம் கொண்டுள்ள தொடர்பால் சதா நிகழ்ந்து கொண்டிருப்பதால், பெரும் பங்குத் தொகுதிகளைக்கூட எச்சமயத்திலும் விலை வீழ்ச்சி ஏதுமின்றியே விற்று விடமுடியும். இவ்வாறு பேரங்கள் சந்தை அமைப்பின் வாயிலாக நிகழ்த்தப்படும்போது, பங்குகளுக்குக் கிடைக்கும் சந்தை விலையானது, சாதாரணக் காலங்களில், ஒரே சீரான நிலை

யிலும், இடத்திற்கு இடம் வேறுபாடு அதிகமின்றியும் இருக்கின்றது. ஆனல், இத்தகைய சந்தை அமைப்பு இல்லாது பேரங்கள் நிகழ்ந்தால், அவ்விலை சீராகவோ அல்லது இடத்திற்கு இடம் மாறுபாடின்றியோ இருக்கும் என்று சொல்லமுடியாது.

கூட்டுப் பங்கு நிறுவன முறை இரண்டாவதாகப் போக்கிக் கொள்ளவேண்டிய சங்கடம், முதலீட்டுக்காரர்கள் தங்கள் முதலை நட்ட இடருக்கு உட்படுத்த விரும்பாமையாகும். இவ் வெறுப்பைக் குறைத்து விடுவதற்குத்தான் இடர் மேற்கொள்ளுதலில் (risk-bearing) நான்கு வகைத் தனி இடர் ஈடுபாடு ஏற்பாடு ஒன்று வகுக்கப்பட்டுள்ளது. அவற்றை ஒவ்வொன்ருகக் கீழே விவரிப்போம்.

முதலாவதாக, கூட்டுப் பங்கு நிறுவனத்தில் டைரக்டர்களுக்கும்,பங்குதாரர்களுக்குமிடையே தனி இடர்ஈடுபாடு வேற்றுமை ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளது. மூலதனச் சொந்தக்காரர்கள் பலர் தொழில் ஒன்றை மேலாட்சி செய்யும் வேலைக்கான திறச்சார்போ (aptitude) அல்லது விருப்போ சிறிதும் இல்லாதவராயிருக்கின்றனர்; அதே சமயத்தில் திறமுடைய தொழில் வல்லுநர் பலர் சிறிதும் மூலதன உடைமை பெற்றிலாதவராயிருக்கின்றனர். கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியானது, உடைமை உரிமையையும், மேலாட்சி செய்யும் பணியையும் ஒன்றிலிருந்து ஒன்றைப் பிரிவு செய்து அதேசமயத்தில் மேலாட்சியை மூலதனத்துடன் பிணைத்து விடுகின்றது. மூலதனமும் தொழில் திறமும் ஒன்று கூட்டப்படுகின்றன. பங்குதாரர்களிடமிருந்து திரட்டப்பட்ட மூலதனம், நல்ல தீர்மானத் தெளிவும் அமைப்புத் திறனும் கொண்டிருப்பவரெனக் கருதப்படும் டைரக்டர்களின் கையில் விடப்படுகின்றது. மூலதனம், தொழில் திறம், இவ்விரண்டின் சேர்க்கை இரட்டை நலம் பயக்கின்றது. ஒருபுறத்தில் யாவரும் ஏற்கக்கூடிய முதலீட்டு வழிகள் தோற்றுவிக்கப்பட்டுள்ளமையால் அதிகப் பணம் சேமிப்பு செய்யப்படுகின்றது; மற்ருெருபுறத்தில் தொழில் வல்லுநர்களின் தீர்மானங்களுக்கு உள்ள துறை வாய்ப்பும் மிக விரிவடைகின்றது. முன்னைவிட மிகையான மூலதனம் கிடைப்பதாகின்றது. இதில் பெரும் தொழில்களுக்குக் கடனுகவோ முதலீட்டு வகையிலோ கிடைக்கின்ற பகுதியும் வரவர வளர்ந்து செல்கின்றது.

இரண்டாவதாக, கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனி பல்வேறு வகையான பங்குகளை வெளியிடும் வழக்கம், பல்வேறு வகை முதலீட்டுக்காரர்களின் மாறுபட்ட இடர் ஏற்பு விருப்பங்களுக்கு ஏற்றதாகின்றது. இடர் ஏற்பில் டைரக்டர்களுக்கும், பங்குதாரர்களுக்கு

மிடையே மட்டும் சிறப்பு ஈடுபாட்டில் வேறுபாடு உண்டு என்பு தில்லை; அவ்வாறே கடன் பத்திர உடைமையாளர்களுக்கும், பங்கு தாரர்களுக்குமிடையிலும், முன்னுரிமைப் பங்குதாரர்கள், சாதார ணப் பங்குதாரர்கள், காலம் தாழ்த்து-வகைச் சாதாரணப் பங்கு உடையவர்களுக்கும் (deferred ordinary shareholders) இடையே கூட இடர் ஈடுபாட்டில் இத்தகைய வேறுபாடு உண்டு. கடன் பத்திரங்களையும், பங்குகளையும் அவைகளின் உடைமையாளர்கள் ஏற்கவேண்டிய இடர்களுக்குத் தக்கபடி பாகுபடுத்துவதானது முதலீடு செய்வோரின் துணிவை இடர் நிரம்பிய தொழில்களை மேற்கொள்வதற்கு ஆதரவாகச் சிறந்த முறையில் திரட்டிக் கொள்ளத் துணைபுரிகின்றது. இவ்வாறு இடர் ஏற்புத் துணிவின் அளிப்பு எனப்படுவது (the supply of risk-bearing) அதிகரிக்கின் றது என்று கூறலாம்.

மூன்றாவதாக, ஒவ்வொரு கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியிலும் பெருவாரி எண்ணிக்கையினரான பங்குதாரர்கள் சேர்ந்துள்ளமை மையால், அவர்கள் ஏற்றகவேண்டிய இடர்கள் அளவுக்குட்படுத் தப்படுவதுடன், பரவலாக்கவும் படுகின்றன. 10,000 பவுன்கள் மொத்த மூலதனமுடைய ஒருவன் மற்ற பன்னிருவர் கொண்ட தொரு கூட்டாளி நிறுவனமொன்றில் அம் மூலதனத்தின் முக்கால் பகுதியை முதலீடாக அமிழ்த்தத் தயங்குவான். தனக்கு எவ்வித அதிகாரமும் இல்லாததொரு கம்பெனியில் இதே தொகையை முதலீடு செய்வதற்கு அவன் இன்னும் அதிகமாகக் தயங்குவான். ஆனால், அவன் பன்னிரு முதலீட்டாரில் ஒருவனாயில்லாமல், நூறு அல்லது இருநூறு முதலீட்டார்களில் ஒருவனாயிருப்பதாயின், மேலும் அவன் 7,500 பவுன்கள் முதல் போடுவதற்குப் பதில், ஒருசில நூறு பவுன்கள்மட்டும் போட்டால் போதுமெனக் கூறினால், அவன் தயக்கம் இன்னும் குறைந்துவிடும் என்பது உறுதி. அவன் விரும்பினால், அமெரிக்கன் டெலிபோன் அண்டு டெலிகிராப் கம்பெனி போன்றதொரு பெரும் கார்ப்போரேஷனில் அதன் அரை மில்லியன் பங்குதாரர்களோடு ஒருவராகச் சேர்ந்துகொள்ள முதலீடு செய்யலாம். உண்மையில், அக் கம்பெனியின் முதலீட் டார்களின் எண்ணிக்கை அதன் பணியாளர்களின் எண்ணிக் கையைவிட அதிகமானதாகும். அதன்பின் தன்னிடம் மீதியுள்ள மூலதனத்தை மற்றப் பல தொழில்களில் முதலீடு செய்து தன் முதல் இழப்பு இடர்களைப் பெரும் எண்ணிக்கையான பல பங்குடை மைகளின் பேரில் பரவலாக்கிக்கொள்ளலாம். மேலும், அவனு டைய ஒவ்வொரு முதலீட்டிலும் அவன் இடர்பொறுப்பானது அவனு டைய பங்குகளின் மதிப்புக்குச் சமமான தெனவே வரையறுக்கப் பட்டுள்ளதால், அவன் ஏற்கவேண்டிய இடர்கள் இன்னும் குறைக்

கப்பட்டு விடுவதாகின்றன; இவ்வாறு ஒரு பங்குதாரர் தன் இடர்களை மூன்று வழிகளில் குறைத்துக் கொள்ளக்கூடும். அவை யாவன: தன் ஒவ்வொரு முதலீட்டிலும் அவன் போடும் தொகையை ஓரளவுக்குட்படுத்திக் கொள்ளுதல், வேறுபட்ட பற்பல கம்பெனிகளில் தன் முதலீட்டைப் பிரித்துச் செய்து கொள்ளல், வரையறுக்கப்பட்ட பொறுப்பு என்னும் பாதுகாப்பைப் பெற்றுக்கொள்ளுதல் ஆகும். இத்தகைய இடர் அளவுப்பாடானது பெரும் அல்லது இடர் நிரம்பிய தொழில்கள் தங்களுக்குத் தேவைப் படும் மூலதனத்தைத் திரட்டிக்கொள்வதை மீண்டும் எளிதாக்கு கின்றது.

இறுதியாக, பற்பல நிதித் துறை இடைநிலை நிறுவனங்கள் தோன்றுதற்கும், அவை நல்ல பணையத்தின்பேரில் சிறு தொகை களைக் கடன் பெறவும், அப்படித் திரட்டிய பெருந் தொகைகளை நிச்சயமற்ற வருமானமளிக்கக்கூடிய தொழில்களுக்குக் கடன் கொடுக்கவும் இக் கூட்டுப் பங்கு நிறுவன முறையே துணைபுரிவ தாகும். உதாரணமாக, கூட்டுப் பங்கு முறையிலமைந்த பாங்கு களை எடுத்துக்கொள்ளலாம். இவற்றிடமுள்ள டெபாசிட்டுகள் பெரும் பகுதி மக்களின் சிறு சிறு வைப்புத் தொகைகளைக் கொண்டவையேயாகும். இத் தொகைகளைக் குறுகிய கால முன்னறிவிப்பின்பேரில் அவற்றின் சொந்தக்காரர்கள் திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். இவை பாங்கின் கடன் பொறுப்புக் களாகும். மற்றொருபுறத்தில், பாங்கின் சொத்துகளை எடுத்துக் கொண்டால், பாங்க் பிறருக்கு அளித்துள்ள அட்வான்சுக் கடன்கள் அவற்றுள் ஒன்றாகும். இவை ஆறு மாதங்களுக்கு அல்லது ஓராண்டுக் காலத்திற்கு அளிக்கப்படும் பெருந்தொகைக் கடன்களாகும். மற்றும் அரசாங்கப் பத்திரத் தொகுதிகளையும் பாங்குகள் சொத்தாகக் கொண்டுள்ளன. இவை பல்லாண்டு களுக்கு அரசாங்கத்தால் மீட்கப்படாமலிருப்பவையாகும். பாங்கு களிடம் பல நூறு மில்லியன் பவுன்கள் மதிப்புக்கு இப் பத்திரங்கள் இருக்கும். பாங்குகளின் டெபாசிட் வைப்பாளர்கள் தங்கள் பணத்தைப் பாங்குகளுக்குக் கடனாகக் கொடுப்பதில் முழுப் பாது காப்பும், தொந்தரவின்மையையும் அனுபவிக்கின்றனர்; பாங்க் இந்த டெபாசிட் தொகைகளைத்தான் பிறருக்குக் கடனளிக்கும் போது எந்த நிறுவனங்கள் திருப்திகரமான பணையம் அளிப்பவை என்று மிக்கத் தொந்தரவுபட்டுக் கண்டுபிடித்து அவற்றிற்கே கடன்கள் அளிக்கின்றன. இருந்தும், இக் கடன்கள் முழுவதும் திரும்ப வந்து சேர்ந்துவிடும் என்பதும் இல்லை.

இன்சூரன்சு கம்பெனிகளும், வீடு கட்டும் சங்கங்களும் மேற்கூறியது போன்ற அலுவல்களிலேயே ஈடுபட்டுள்ளன. இவை

பொது மக்களின் நடப்பு சேமிப்புகளில் ஒரு பெரும் பகுதியைப் பெற்றுக்கொள்கின்றன. இன்சூரன்சு கம்பெனிகள் ஆயுள் ஈட்டுறுதித் தொகைக்கான தவணைக் கட்டணங்களின் வாயிலாக (premiums) இச் சேமிப்புகளைப் பெறுகின்றன. கட்டடச் சங்கங்கள் அடமானக் கடன்களின் முதல் அடைப்புச் செலுத்துகைகளின் வாயிலாகவோ, அல்லது வைப்புகள் என்ற வகையிலோ அல்லது பங்குதாரர்களிடமிருந்து வரும் மூலதனப் பங்குத் தொகை வாயிலாகவோ மக்களின் சேமிப்பைப் பெறுகின்றன. இவ்வாறு ஒன்று திரட்டப்பட்ட மக்களின் சேமிப்புகளை, நீண்ட காலங்களுக்கோ, அல்லது பெருந் தொகைகளாகவோ இந் நிறுவனங்கள் கடனிளிக்கக்கூடும். மேலும், இடர் மிகுந்த தொழில்களுக்கும் இத் தொகைகளைக் கடனாக அளிக்கமுடியும். ஆனால், இத் தொகைகள் தனிப்பட்ட சேமிப்பாளர்களின் கையிலேயே இருந்திருக்குமானால், அவற்றை இவ்வாறு நீண்ட காலத்திற்கோ, பெருந் தொகைகளாகவோ, இடர் நிரம்பிய தொழில்களுக்கோ கடன் பெற வியலாது.[1]

மேற்கூறிய விளைவுகளைப் பெற்றுக்கொள்வதற்குத் துணை புரியும் மற்றொரு முக்கிய காரணி, முதலீட்டுப் பொறுப்புக் குழு (investment trust) என்பது ஆகும். முதலீட்டுப் பொறுப்புக் குழுவானது தன் பங்குதாரர்கள் அளித்துள்ள மூலதனச் சொத்தை வெவ்வேறு பங்குகள் பலவற்றில் பகிர்ந்து முதலீடு செய்வதன் மூலமாகத் தன் பங்குதாரர்கள் ஏற்கவேண்டிய இடர்களைப் பரவலாக்க முயல்கின்றது. இவ்வகையில் அது முதலீடு செய்யும் வெவ்வேறு பங்குகள் வெவ்வேறு கம்பெனிகளுடையதாயிருக்கலாம், அல்லது ஒரே தொழிலிலும் ஒரே பிரதேசத்திலும் உள்ளவையாயிருக்கலாம், அல்லது பெரும்பாலும் அவை தொழில் துறை முழுதும் சிதறுண்டு நிற்பவையும், உலகம் முழுவதிலும் பரந்து கிடப்பவையுமான வெவ்வேறு கம்பெனிகளில் எடுத்துக்கொள்ளவும் செய்யலாம். இவ்வாறு ஒரு முதலீட்டுப் பொறுப்புக் குழு நிறுவனத்தில் பங்குகளை வாங்குவதன்மூலமாக ஒரு சிறு முதலுடையோன் ஒருவன் பல்வேறு வகைப்பட்ட இடர்கள் சார்ந்த பலப்பல தொழில் துறைகளில் ஈடுபாடுகொள்ள அவனுக்கு வாய்ப்புக் கிடைப்பதாயிருக்கின்றது. அப்படிப்பட்ட வாய்ப்பை அவனுக்கு முதலீட்டுப் பொறுப்புக் குழு நிறுவனம் அளிக்க முன் வரவில்லையாயின், அவன் ஏதோ ஒன்று அல்லது இரண்டு கம்பெனிகளில் மட்டுமே பங்குகள் வாங்க

[1] வீட்டுக் கட்டடச் சங்கங்கள் சாதாரணமாகத் தங்கள் பணத்தை முழுவதுமோ, பெரும் பகுதியோ தனிப்பட்ட வீட்டுடைமையாளர்களுக்குத்தான் கடன் கொடுக்கின்றன. ஆனால், அவை சொத்து அபிவிருத்திக்கும் (அதாவது வணிகத்துறை சொத்துகள், அலுவலகங்களின் சொத்துகள் அபிவிருத்திக்கும் உட்பட) நிதி அளிக்கலாம்.

இயலும்; ஆகவே, அந்த ஓரிரண்டு கம்பெனிகளின் பேரிலேயே அவனுடைய நற்பேறும் நெருங்கிய சார்புடைத்தாயிருக்க வேண்டியிருக்கும்.

மேற்கூறிய முதலீட்டு இடைநிலை நிறுவனங்கள் யாவும், பாங்குகள் தவிர, ஒரு நூற்றாண்டுக்கு முன்பு, ஒன்று, இருக்கவில்லை, அல்லது முக்கியத்துவம் இல்லாதிருந்தன. ஆனால், 1959ஆம் ஆண்டில் இவைகளின், அதாவது, கூட்டுப் பங்கு முறை பாங்குகள் சேமிப்புப் பாங்குகள், கட்டடச் சங்கங்கள், இன்சூரன்சு கம்பெனிகள், முதலீட்டுப் பொறுப்புக் குழுக்கள் முதலிய யாவற்றின் மொத்த சொத்துகளின் மதிப்பு 20,000 மில்லியன் பவுன்களுக்கும் மிகையானதாயிருந்தது. இத்தகைய முதலீட்டு இடைநிலை நிறுவனங்களின் மூலமாகச் சேமிக்கப்படும் நடப்பு சேமிப்புகள், கூட்டுப் பங்கு முறையிலமைந்த பல்வேறு வகைக் கம்பெனிகள் ஆண்டுதோறும் பாதுகாப்பு நிதியாக ஒதுக்கும் பெருந்தொகைகள் உட்பட, நாட்டின் மொத்த ஆண்டு சேமிப்புத் தொகையில் ஒரு உயர்ந்த வீதமாகும் என்றறியவேண்டும்.

உடைமைப் பரவல் (Diffusion of ownership)

பங்குப் பத்திரச் சந்தைப் பந்திரங்களை உடையவர்களை மூன்று பெரும் வகைகளாகப் பாகுபடுத்தலாம்: இவை தனிப்பட்ட நபர்கள், முதலீட்டு இடைநிலை நிறுவனங்கள், தங்கள் பாதுகாப்பு நிதியாகப் பத்திரங்களைக் கொண்டுள்ள கம்பெனிகள். இவ் வகைகளில் முதல் வகையே இன்றும் மிக்க முக்கியத்துவம் பெற்றதாகும். கடைசி வகையினர், தங்களுக்குத் துணையான அல்லது தங்களுடன் சம்பந்தப்பட்ட கம்பெனி ஒன்றில் தொழில் முதலீடு செய்து கொள்வதாயிருந்தாலன்றி, அரசாங்கப் பத்திரங்களில் மட்டுமே முதலீடு செய்வர். தொழில் பங்குப் பத்திரங்களில் அதிகமானதொரு வீதம் முதலீட்டு இடைநிலை நிறுவனங்களின் கைகளுக்குள் வருவதாயிருக்கின்றது. அவை வைத்திருக்கும் சாதாரணப் பங்கு உடைமைகள் (அல்லது அமெரிக்காவில் பொதுப் பங்குப் பத்திரங்கள் எனப்படும் உடைமைகள்) அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டின் சாதாரணப் பங்குத் தொகுதி மொத்தத்தில் சுமார் 30 சதவீதமாக இப்போது ஆகிவிட்டிருக்கின்றது. பிரிட்டனில் இப் பங்கு உடைமைகளைத் தனி நபர் உடைமைகள் என்றும், ஸ்தாபன உடைமைகள் என்றும் பாகுபடுத்துவது அவ்வளவு எளிதன்று. காரணம் 'பேராள் கணக்குகள்' (nominee accounts) என்று பாங்குகளிலும், பத்திரத் தரகர்களிடமும் பதிவு செய்யப்பட்ட கணக்குகள் பல உள்ளதேயாகும். இவை பெரும்பாலும் தனி நபர்களைச் சார்ந்தவையே; தனித்தனி உடைமைகள் பற்பல

சேர்ந்த தொகுதிகளே இக் கணக்குகள் ஆகும். உதாரணமாக, பிரிட்டிஷ் எஃகு கம்பெனிகளில் முதன்மையான பன்னிரண்டில் உள்ள மொத்த சாதாரணப் பங்குகள் 2,50,000 ஆகும். இவற்றுள் ஏறத்தாழ ஆறில் ஒன்று பேராள் கணக்கே (nominee accounts) ஆகும்; சாதாரணப் பங்குகளின்மூலம் பெறப்பட்ட மூலதனத்தின் முகமதிப்பில் சுமார் கால் பங்குவரை இன்சூரன்சு கம்பெனிகள், பென்ஷன் நிதிகள் இவற்றின் கையிலேயே உள்ளன. இவ்வீதமானது ஓர் எஃகு கம்பெனிக்கும், மற்றொன்றுக்குமிடையே பெரிதும் வேறுபடுவதாயிருக்கிறது; அடுத்து தனி நபர்களை எடுத்துக் கொண்டால் மொத்த பங்குகளில் 23 சதவீதத்திற்கும் 68 சதவீதத்துக்கும் இடையானதொரு வீதம் அவர்கள் கையிலுள்ளது. இவ்வுடைமைகள் ஒவ்வொன்றும் பெரும்பாலும் 500 பங்குகளுக்குக் குறைவான தொகுதிகளாகவே யிருக்கின்றன. இப் பன்னிரு கம்பெனிகளுள் ஆறில், பங்குதாரர்களின் எண்ணிக்கையானது அவைகளில் வேலை புரியும் பணியாளர்களின் எண்ணிக்கையைக் காட்டிலும் மிகையானதாயிருக்கின்றது.[1]

எஃகு தொழிலைத் தொழில்துறைக்கே ஒரு மாதிரியாகஎடுத்துக் கொள்ள முடியாதெனினும், அதன் புள்ளிகள் காட்டுகின்ற உடைமைப் பரவலானது, பெரும் பிரிட்டிஷ், அமெரிக்கக் கம்பெனிகளின்பண்பாகவிருக்கின்றது என்று கூறவேண்டும். 1941ஆம் ஆண்டில், 30 பெரும் பிரிட்டிஷ் கம்பெனிகளில் சராசரியாக 27,000 பங்குதாரர்கள் இருந்தனர். இப் பங்குதாரர்களின் அநேகமாக யாவருமே 1000 பங்குகளுக்குக் குறைவான பங்குகளையே உடையவராயிருந்தனர்; இவர்களுள் 1000 பங்குதாரர்கள் மட்டுமே ஒவ்வொருவரும் 1000 பங்குகளுக்குமேல் கொண்டிருந்தனர்; இதில் 132 மிகப் பெரும் பங்குதாரர்கள், மொத்த பங்குத் தொகுதியில் 36 சதவீதத்தைக் கொண்டிருந்தனர். மற்ற 9.95 சதவீதத்தினர் பங்குகளின் மொத்தத்தில் 64 சதவீதத்தை மட்டும் உடையவராயிருந்தனர். இதுபோன்றே 1937-39ல் அமெரிக்கத் தொழில் கார்ப்பரேஷன்களில் 1 மில்லியன் டாலருக்கும் அதிக சொத்துடையவை யாவற்றிலும், சராசரி பங்குதாரர்கள் எண்ணிக்கை 7,350 ஆகவும், 500 மில்லியன் டாலர் சொத்துகளையுடைய கார்ப்பரேஷன்களில் பங்குதாரர் எண்ணிக்கை முந்தியதைப்போன்று சராசரி பத்து மடங்குக்கும் அதிகமாவும் காணப்பட்டன. 1000 பங்குகளுக்கும் குறைவான உடைமைகளைப் பெற்றிருந்த பங்குதாரர்கள்தாம் வாக்களிக்கும் உரிமை பெற்ற தேர்வாளர்களில் (voting 'electorate')97.5 சதவீதத்தினராகும்;ஆனால், இந்த அளவு வகைக் கார்ப்பரேஷனிலும் (size-group of corpora-

[1] 'Who owns the Steel Industry?' *The Times,* 10, April, 1959.

tion) இவர்கள் பாதிக்கு மேற்பட்ட பங்குடைமைகள் பெற்றிருக்க வில்லை என்று புலனுகின்றது.[1]

இக் கம்பெனிகளின் சாதாரணமாகப் பங்குதாரர்களின் எண்ணிக்கை, பணியாளர்களின் எண்ணிக்கையுடன் ஒப்பிடப் படக்கூடியதாயிருக்கின்றது.[2] இதனுல் பெறப்படுவது, எந்த ஒரு கம்பெனியிலும் ஒரு பங்குதாரருக்குள்ள சராசரி பங்குடைமை அளவானது அக் கம்பெனியில் சராசரி ஒரு தொழிலாளருக்கு ஈடுபடுத்தப்படும் மூலதனத் தொகைக்குக் கிட்டதட்ட சமமான தாகும் என்பதாகும். இத்தகைய உடைமைப் பரவல்தான் தேவை யான மூலதனத்தை எளிதில் திரட்டிக்கொள்வதை மிக எளிதாக்கு கின்றது; ஆனுல், அதேசமயத்தில் இதுவே பங்குதாரர்கள் தங்கள் உடைமைபற்றிய முழுப் பொறுப்புகளையும் ஏற்றுக்கொள்வதை இயலாததாக்கிஅல்லது மிகக் கடினமாகவாவது ஆக்கிவிடுகின்றது என்பதைச் சுட்டவேண்டும். இவர்கள் இந்நிலையில் இயற்கை யாகவே தலத்தி வில்லாதவ ராகின்றனர். அவர்கள் தங்கள் பங் குடைமைச் சொத்தில் கொண்டுள்ள அக்கறையும், அதிலிருந்து அவர்கள் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடிய வருமானத்தோடு சாதாரண மாக நின்று விடுவதாயிருக்கின்றது.

ஊக வணிகச் சூதாட்டம் (Speculation)

ஒரு கம்பெனியின் பங்கு உடைமையாளர்கள் தலத்திலில்லாத வர் என்பது மட்டுமன்று; மேலும், அவர்கள் தலத்திலில்லாத அதே நபர்களாவும் இருப்பதில்லை. காரணம் இவர்கள் மறுபடி யும் பங்குகளை வாங்கவும் விற்கவும் செய்கின்றனர். இறப்போ, அத்தியாவசியமோதான் இவர்களின் மூலதனத்தை இவர்களிட மிருந்து பிரித்து விடுகின்றது என்பதல்ல; இவர்கள் பங்குடைமை களில் சூதாட்டம் புரிந்து இலாபம் பெற்றுக்கொள்ளும் வாய்ப்பைக் காணுவதே இதற்குக் காரணமாகும். ஆகவே, அவர்களுடைய அக்கறையும் தங்கள் பங்குகளில் விலையில் அடுத்த சில நாட்களில் அல்லது வாரங்களில் ஏற்படக்கூடியதொரு உயர்வால் அவர்கள் எதிர்பார்க்கும் மூலதன மதிப்பேற்றத்திலேயே இருப்பதாயிருக் கும்.[3] உண்மையில் இந்நிலையில், இப் பங்குதாரர்கள் கம்பெனியின் வாழ்வில் பொறுப்புகொண்ட உடைமையாளர்கள் என்னும் தன்மையை இழந்துவிடுகின்றனர்; மற்ற உடைமையாளர்கள் அனுபவிக்கும் அதே உரிமைகளுக்கும் அவர்கள் அருகதையற்ற வராகி விடுகின்றனர். இவர்கள் முற்றிலும் வெறும் வணிகச் சூதாட்டக்காரராகி விடுகின்றனர்.

[1] P. S. Florence, *op.cit.*,pp. 183-84, quoting H. Parkinson, *Ownership of Industry* and *T. N. E. G. Monograph* 30.
[2] P. S. Florence, *op.cit.*, P. 179.

ஆயினும், ஊக வணிகச் சூதாட்டமானது முதலீட்டு நடவடிக்கையுடன் ஒன்றியதாகும்; அந் நடவடிக்கையிலிருந்து அதைப் பிரிக்க முடியாது என்பதை ஒத்துக்கொள்ளலாம்; மூலதனச் சொந்தக்காரர் ஒவ்வொருவருமே, அம் மூலதனத்தை அவர் எவ்வகையில் கொண்டிருந்தாலுங்கூட, தற்செயல் வாய்ப்பு மாற்றத்தை ஏற்றுத்தான் ஆகவேண்டும் (must 'take a chance'). இடர் நிகழ்வு என்பது எங்கும் நிறைந்தது, எங்கும் நிகழ்வது ஆகும். இவ் வகையில் பார்த்தால், ஊக வணிகச் சூதாட்டம்கூட சமூகத்திற்கு மாபெரும் நலத்தை அளிக்கக்கூடியதாகும். புதிய தயாரிப்பு முறை ஒன்றைப் புனைந்து அதைப் பயன்படுத்த விழையும் ஒவ்வொருவருமே அதன் வெற்றியில் தன் மூலதனத்தைச் சூதாட்டப் பணயமாக வைக்க வேண்டியுள்ளது. பெரும் விளைவு ஆண்டு ஒன்றில் உபரி தானியத்தை வாங்கி இருப்புக் கட்டி வைக்கும் ஒவ்வொரு கிடங்குக்காரனும் அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளில் தானிய விளைவில் ஏற்படக்கூடிய வீழ்ச்சியின் நம்பிக்கையில் ஒரு ஊக வணிகச் சூதாட்டம் புரிகிறன் என்பது தெளிவு. ஆகவே, நுண்திறம் மிக்க ஊக வணிகச் சூதாட்டமானது நம் பற்றுக்குறை வள சாதனங்களின் பயன்பாட்டில் முன்னேற்றத்தை ஏற்படுத்தலாம், அல்லது அவ்வள சாதனங்களின் பற்றுக்குறை நமக்கு ஏற்படுத்தக்கூடிய இடர்களைக் (உதாரணமாகப் பஞ்சம் போன்றவற்றை) குறைக்கக் கூடும். ஆகவே, ஊக வணிகச் சூதாட்டக்காரர் என்பவர் ஒரு வெறும் பாழான சூதாட்டம் புரிபவர் (gambler) அல்லர். அவர் உண்மையில் இடர்-ஏற்பில் ஒரு நிபுணராவார் (specialist in risk bearing). தவிர்க்க முடியாத இடர்களை அவர் ஞானத்துடன் ஏற்பாராயின், அவரைவிட இடர் ஏற்பில் கண்மூடித்தனமாகவும், முரட்டுத்தனமாகவும், அல்லது திறக் குறைவாகவும் (அறியாமையினுலோ, மூலதனமின்மையாலோ, அல்லது அளவுக்கு மீறிய எச்சரிக்கையினுலோ) உள்ளவர்களால் ஏற்படக்கூடிய தொல்லைகளிலிருந்து நம்மை உண்மையில் அவர் காப்பவராவார் என்பதை உணர்தல் அவசியம். ஆனுல், இவ்விடர்கள் உண்மையிலேயே தவிர்க்கப்படக் கூடாதவையாயிருக்கவேண்டும்; அவ்வாறின்றி, அவை தவருன அமைப்புகளினுலோ அல்லது பாழான சூதாட்டத்தைத் தூண்டும் ஒரு விருப்பத்தினுலோ விளைபவையாயிருத்தல் கூடாது. இவ்வூக வணிகச் சூதாட்டம் புரிபவர்கள் எல்லா செய்திகளையும் நன்கறிந்தவராயும், நல்ல மதிப்பீட்டு ஞானம் பெற்றவராயும் இருத்தல் அவசியம். மற்ற யாவருக்கும் புதிராயிருக்கும்

---

3 ஒரு கம்பெனியின் பங்குதாரர்களில் ஏற்படும் மாற்றம் தொழிலாளரில் ஏற்படும் மாற்றத்துடன் ஒப்பிடப்படலாம். அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில் பெரும் கம்பெனிகளின் பங்குகளில் கால் பகுதிக்குமேல் 1939-லும், 1940-லும் விற்கப்பட்டன என்று தெரிகிறது. P. S. Florence, *op. cit* P. 181.

'உள்மூல'ச் செய்தியின்பேரில் (on 'inside' information) செயலில் இறங்குபவராகவோ, அல்லது புரளிகளையும், தவருன கருத்துகளை யும் பரப்ப விழைபவராகவோ, அல்லது சந்தையைக் கைக்குள் அடக்கிவிட்டு, சர்வாதீன இலாபங்களைப் பெற்றுக் கொள்ளும் அளவுக்குப் பெரும் மூலதன மூட்டை கொண்டவராகவோ இருத்தல் கூடாது.

மேற்கூறிய நிபந்தனைகள் எந்த அளவுக்குப் பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் நிறைவேற்றப்படுகின்றன? என்ற வினவை எழுப்பிப் பார்ப்போம். பங்குப் பத்திரச் சந்தையின் நோக்கமே தவிர்க்க முடியாத இடர்களைக் கூடியவரைக் குறைத்துவிடுவதுதான் என்று முன்பே பார்த்தோம்.[1] நீண்ட காலங்களுக்குப் பணத்தை முதலீட்டில் முடக்குவதின் இடர்களை அது குறைவாக்குகின்றது; இவ்வாறு உற்பத்தித் துறைகளிலெல்லாம் முதலீட்டுக்குப் பாய்கின்ற மூலதனத்தின் அளவை, அது அதிகரிக்கச் செய்கின்றது. ஆனல், அதேசமயத்தில் பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் போலியான இடர்கள் என்று கூறப்படக் கூடியவையும் (fictitious risks) உள்ளன. இவை 'கரடிகள்', 'காளைகள்' ('bears' and 'bulls') எனப்படும் சூது வணிகர்களால் ஏற்படக்கூடியவை ஆகும். 'கரடிகள்' எனப்படுபவர் பத்திரங்களின் விலை வீழ்ச்சிக்காகச் சூது புரிபவர்கள். இவர்களின் நடவடிக்கைகள் பொதுமக்களை அச்சுறித்தி, இடர் நிகழ்வு சாத்திய உணர்வை அவர்களிடையே எழுப்பி, அதிலிருந்து தாங்கள் நலம் பெற்றுக்கொள்ள முனைபவர்கள் ஆகும். மாருக, 'காளைகள்' என்பவர்கள் பத்திரங்களின் விலை ஏற்றத்துக்காகச் சூது நடத்துபவர்கள் ஆகும். இவர்களின் நடவடிக்கைகள் உண்மையான இடர் சாத்தியத்தை மறைத்துக் குறைவுபடுத்திக் காட்டி அதிலிருந்து தங்கள் நலம் பெற்றுக்கொள்ளும் பண்புடையதாகும். ஆகவே, ஊகச் சூது வணிகத்தைத் தொழிலாகக் கொண்டவர்கள், அல்லது ஊகச் சூது வணிகத்தையே தங்கள் முக்கிய அக்கறையாகக் கொண்டவர்கள் மிக்க பகுத்துணர்வுடையவர்களாயும், சந்தையின் விலைகளை, உண்மையாகவுள்ள இடர்களை ஒட்டியதாக்கும் ஆற்றல் பெற்றவராயும் இருப்பினுங் கூட, அவர்கள் இவ்வாறு செயல் புரியும் சுயேச்சை பெற்றிலர் என்பது சிந்தித்தால் விளங்கும். உண்மையைக் கூறப்போனல், சந்தை விலைகளை மேலும் கீழும் இழுக்கடிப்பதன் மூலம் தங்களுக்கு இலாபம் சம்பாதித்துக்கொள்ள வழிவகை இருக்கும்போது, அவ்விலைகளைச் சீராக்கி நிலைப்படுத்துவதால், அவர்களுக்கு என்ன பயன் கிடைக்கும். ஆகவே உண்மை இடர்களின் பேரில் சூது வணிகர்களால் தோற்றுவிக்கப்படும் போலி

1. முன் பக்கம் 307ல் பார்க்கவும்.

இடர்கள் வேறு கூடிவிடுகின்றன; இந்நிலையில் உலக ஞானம் கட்டாயமாக்கும் முன்னறி கூற்றுனது (forecast) விலைகள் என்னவாயிருக்க வேண்டுமென்பதுபற்றியல்ல; ஆனால் மாறாக, சந்தையின் உளப்பாங்கு உள்ள நிலையில் விலைகள் என்னவாயிருக்கும் (what prices will be) என்பதேயாகும். பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் நடக்கும் ஊகச் சூது வணிகம் பாழாக்கும், வெறும் சூதாட்டம் (pure gambling) தான் என்று சில சமயங்களில் கூறப்படுகின்றது. ஆனால், நாம் ஒன்றை மறக்கக்கூடாது. சூதாட்டம் பணத்தைக் கைமாறும்படி செய்வதுடன் நின்றுவிடுகின்றது; ஆனால், ஊகச் சூது வணிகமோ பணத்தை மட்டுமின்றிப் பத்திரங்களையும்கூடக் கைமாறச் செய்து, அவற்றின் விலைகளையும் பாதிக்கின்றது. பணம் கைமாறும்போது நலமடைவோனும் நலமிழந்தோனும் மட்டுமே (அவர்களைச் சார்ந்து வாழ்பவர்களும்கூட) பாதிக்கப்படுகின்றனர். ஆனால், பங்குகள், பத்திரங்களின் விலையானது மேலும் கீழுமாக ஊசலாடும்போது, நாட்டின் பொருளாதார வாழ்க்கை முழுவதிலுமே நீண்ட தொடர் விளைவுகள் ஏற்படுகின்றன. மூலதனத்தின் முதலீடு, வாழ்க்கைச் செலவு நிலை, வேலையில்லாமை அளவு இவை யாவுமே பத்திர விலைகள் நிலையுடன் நெருங்கிப் பிணைந்தவையாகும். ஊகச் சூது வணிகர்கள் எந்தெந்தத் தொழில்களின் பங்குகளை வாங்க முன் வருகின்றனரோ அத் தொழில்களுக்குள் மூலதனம் பாய்கின்றது; எந்தெந்தத் தொழில்களின் பங்குகளை இவர்கள் விற்க முனைகின்றனரோ அத் தொழில்களிலிருந்து மூலதனம் வெளியேறுகின்றது. மனிதருக்கு வேலை கிடைப்பும்கூட ஊகச் சூது வணிகத்தின் போக்கைப் பொறுத்திருக்கின்றது என்றால் உண்மையே யாகும். எங்கெங்கே மூலதனத்தை எழுப்புவது சாத்தியமில்லையோ அங்கெல்லாம் மனிதர்கள் வேலை பெற முடியாது. இம் மூலதனத்தை எவ்வளவு எளிதாக எழுப்பிக் கொள்ள முடியுமென்பது, அம் மூலதனத்திலிருந்து வருங்காலத்தில் பெறக் கூடிய வருமானத்தில் உண்மை சாத்தியத்தை மட்டுமின்றி ஊகச் சூது வணிகர்களின் மனப்போக்கையும் (mood) பொறுத்ததாகவே அது இருக்கும் என்று குறிப்பிட வேண்டும்.

அதிகாரக் குவிவு

(Concentration of power)

கூட்டுப் பங்கு கம்பெனியானது தொடக்கத்தில் ஒரு ஜனநாயக அமைப்பாகவே யிருந்தது. நோக்கத்தில் அது ஒரு மூலதன உடைமையாளர்களின் ஜனநாயகம் எனலாம். மூலதனமுடையோர்கள் தங்கள் உபரி நிதிகளைத் தாங்களே தேர்ந்தெடுத்த ஒரு பிரதிநிதிக் குழுவிடம் (a cabinet of their own choosing) ஒப்

படைத்து விட்டு, தங்கள் மூலதனம் பயன்படுத்தப்படும் வகையில், விழிப்பானதொரு அக்கறை மட்டும் கொண்டிருத்தல்தான் இதன் அடிப்படையாகும். ஆனால், நடைமுறையில் இது மாறிவிட்டது. இன்றோ அது நிதித் துறையிலும் தொழில் துறையிலும் ஒரு சிறு எண்ணிக்கையினர் தங்கள் கையில் அதிகாரத்தை எல்லாம் பற்றிக் குவித்து வைத்துக்கொள்ளப் பயன்படும் ஒரு சாதனமாக ஆகிவிட்டது. மேலும், இவர்கள் கம்பெனியின் பங்குதாரர்களுக்குத் தெளிவற்ற முறையிலும், அரிதான சில சமயங்களில் மட்டுமே பொறுப்புடையவர்கள் என்பது ஆகிவிட்டது.

இத்தகைய அதிகாரக் குவிப்பானது, அதேசமயத்தில் ஏற்படுவதான உடைமைக் குவிப்பால் (concentration of wealth)விளைவதன்று; உண்மையில் மூலதனமானது கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியில் அதிக சமமாகத்தான் பரவியிருக்கின்றதேயன்றி, குறை-சமமாகப் பரவியுள்ளது என்பதல்ல. ஆகவே, அதிகாரம் குவிவு அடைந்துள்ளதெனின் அதற்குத் காரணம் உடைமைக்கும் அதிகாரத்துக்குமிடையே யுள்ள பிணைப்புகள் தளர்த்தப்பட்டுள்ளமையே யாகும். ஒரு கம்பெனியின் ஆட்சி அதிகாரத்தைக் கைப்பற்றுவதற்கு அதன் முழு மூலதனத்தையும் உடைமையாகக் கொண்டிருக்க வேண்டுமென்பதில்லை. 'ஆட்சி அதிகாரத்திற்குரிய பங்கு' ('a controlling interest') பெற்றிருந்தாலே போதும். இதைப் பெறுதற்குக் கம்பெனியின் சாதாரணப் பங்குகளில் 51 சதவீதத்தை உடைமையாகக் கொண்டிருந்தால் போதுமானது. உதாரணமாக, ஒரு கம்பெனி நீண்டகாலக் கடன் பத்திரங்கள், முன்னுரிமைப் பங்குப் பத்திரங்கள், சாதாரணப் பங்குகள் முதலியவற்றை வெளியிட்டு, இவற்றுள் ஒவ்வொன்றின் வாயிலாகவும் ஒரு மில்லியன் பவுன்களை மூலதனமாகத் திரட்டினால், அதன் சாதாரண பங்குகளில் 500,100 பவுன்கள் மதிப்பிற்கு ஒரு மிதமான முதலீடு செய்துகொள்வதன் மூலம் அக் கம்பெனியின் 3,000,000 மில்லியன் பவுன் மொத்த மூலதனத்தையும் ஆட்சிபுரியும் அதிகாரத்தைப் பெற்றுக் கொள்ளலாம். பொதுவாகக் கூறப்போனால், ஆட்சி அதிகாரத்திற்குரிய உரிமையை இன்னும் மலிவாகக்கூடப் பெற்றுக்கொள்வதியலும். கம்பெனியின் கொள்கைகளின்பேரில் வன்மையுடைய சிறுபான்மையோர் (strong minority) ஆதிக்கம் செலுத்தவும் கூடும். அவர்கள் ஓட்டளிப்பு உரிமைப் பங்குகளில் 10 முதல் 20 சதவீதத்தை மட்டும் பெற்றிருந்தாலுங்கூட, அவர்களுடன் போட்டியிடக் கூடியதும், அவர்களுக்கு ஈடான அல்லது மிகையான வலிமை பெற்றதுமான மற்றொரு சிறுபான்மையினரின் குழு ஏதும் இல்லாத வரைக்கும், தவிரவும் கம்பெனி மேலாட்சிப் பீடத்தினர் (management) இச் சிறுபான்மைக் குழுவினருக்கு எதி

ராக இல்லாத வரைக்கும், இத்தகைய சிறுபான்மையினரின் ஆதிக்கம் ஒன்று சாத்தியமாயிருக்கும். மற்றும், பங்குதாரர்களின் எண்ணிக்கை பெருகப் பெருகவும், அவர்களிடையே கம்பெனியின் பங்குகள் அதிகமாகப் பரவலாக ஆகவும், அதிகாரத்தைக் கைப்பற்றியுள்ள வன்மையுடைய சிறுபான்மையினரை அகற்றுதற்கான ஐக்கிய நடவடிக்கை ஒன்றை நிறைவேற்றுவதும் மிகக் கடினமாகி விடுகின்றது.

ஆயினும், பங்குதாரர்களில் பெரும்பான்மையினரென்ருே, வலிமை பெற்ற சிறுபான்மையினரென்ருே, எந்த ஒரு சாராரும் கம்பெனியின் ஆட்சி அதிகாரத்தின்பேரில் ஆதிக்கம்கொள்ளுவது முற்றிலும் இயலாத வகையில் இன்று பல கம்பெனிகள் அளவில் பெரும் வளர்ச்சியடைந்து விட்டன. ஆகவே, கம்பெனியில் பெரும்பான்மையானதொரு சாராரின் தனித்த உடைமை எதுவும் கம்பெனியின் மூலதனத்தில்[1] சதவீதத்தின் ஒரு பகுதிக்கு மேல் இருக்காது. இத்தகைய கம்பெனிகளிலும், பெரிதானதும் கட்டுக் கோப்பானதுமான சிறுபான்மையினர் குழு ஏதும் இல்லாத கம்பெனிகளிலும், கம்பெனியின் ஆட்சி அதிகாரம் சாதரணமாக மேலாட்சிப் பீடத்தினரிடமே இருக்கும். கம்பெனியின் டைரக்டர்கள் தங்குதடை ஏதுமின்றி ஆட்சி அதிகாரத்தை அனுபவிக்கக் கூடும். மேலும், தேர்தல் கூட்டத்துக்கு வராத பங்குதாரர்களின் பதிவு ஓட்டுகளைப் (proxies) பயன்படுத்திக்கொண்டு தங்கள் பதவி நீடிப்பதைத் தாங்களாகவே உறுதியாக்கிக் கொள்ளலாம்.[1] மேலாட்சியாளரைப் (management) பங்குதாரர்கள் எதிர்ப்பதாயிருந்தாலோ, அப் பங்குதாரர்கள் மற்ற யாவருக்கும் அனுப்ப வேண்டிய சுற்றறிக்கைகளைத் தயாரிக்கவும், அனுப்பிவைக்கவும் பிடிக்கும் செலவை ஏற்கவேண்டும். தவிரவும், கம்பெனியின் பெயரைத் தாழ்த்தும் குறைபாடுகளை வெளியிடுவதானது அக் கம்பெனிப் பங்குகளின் விலைகளை வீழச் செய்யலாமாதலால் இதனுல் விளையும் இடரை ஏற்கவும், அவர்கள் தயாராயிருக்கவேண்டும். இதனுல் பெரும் பங்குத் தொகுதி உடையோர்கூட, நியாயமற்றது, அறிவற்றது என்று தாங்கள் கருதும் கம்பெனியின் ஆட்சியாளர் கொள்கை எதையும் எதிர்த்துப்போராடுவதை விடுத்து, இதற்குப் பதிலாகத் தங்கள் பங்குகளை விலைக் குறைவாகவும் விற்று வெளியேறும் சுலபமான வழியைக் கையாளவே விரும்பலாம். கம்

[1] கம்பெனியின் பங்குதாரர்களுக்கு அவர்கள் நேரிடையாக வந்து ஓட்டளிக்கவோ, அல்லது ஓட்டளிக்காமலிருக்கவோ, அல்லது தன்னுடைய ஓட்டை தனக்குப் பதிலாகப் போய் அளிக்கும் உரிமையை மேலாட்சியாளர் நியமிக்கும் ஒருவருக்கு மாற்றிக் கொடுக்கும் ஒப்புதலை அளித்துவிடவோ சுயேச்சை உண்டு. உண்மையில் பங்குதாரர்களில் பெரும்பாலோர் கம்பெனியின் கூட்டங்களுக்குச் செல்லமுடியாது—அப்படிச் சென்ருலும் யாவருக்கும் கூட்ட அறையில் போதிய இடமிருக்காது.

பெனியின் கூட்டங்களின்போது பங்குதாரர்கள் கூடித் தங்கள் அதிகாரத்தை ஆர்வத்துடன் வற்புறுத்துவார்கள் என்று எண்ணப்படுவதாயினும், இக் கூட்டங்களில் ஆளே இருக்காது;[1] அல்லது அதிகாரத்தைக் கைப்பற்றுவதற்காகப் பயனற்றதொரு போராட்டம் நிகழ்ந்து கொண்டிருக்கையில் வெளிப் போயிருப்பர்.

மேலே கூறியவை தவிர, அதிகாரத்தைக் குவித்துக்கொள்ள வேறு பல சட்டமூல வழிவகைகளும் (legal devices) உள்ளன. இவற்றுள் மிக முக்கியமானது 'கோபுர முறை அதிகாரக் குவிப்பு' ('pyramiding') எனப்படுவதாகும். இம்முறையில் ஒரு கம்பெனியானது இன்னொரு கம்பெனியில் ஆதிக்கப் பங்கு உடைமை (controlling interest) ஒன்றைப் பெற்றுக்கொள்ளலாம். அதேபோல் இந்த இரண்டாவது கம்பெனி மற்றொரு மூன்றாவது கம்பெனியில் ஆதிக்கப் பங்குடைமையைப் பெற்றுக் கொண்டிருக்கும். இவ்வாறே நீண்ட தொடராகப் பல கம்பெனிகள் இவ் வாதிக்கத்தின் கீழ் பிணைக்கப்பட்டிருக்கும். இவற்றுள் முதலாவது கம்பெனியும் இடையிலுள்ள சில கம்பெனிகளும் பொதுவாகவே ஆதிக்கப்பிடி கம்பெனிகளாக (holding companies) மட்டுமே இருக்கும். அதாவது இவை-உண்மையில் உற்பத்தி நடவடிக்கை எதிலும் ஈடுபடாதவையாய், ஆனால், மற்றக் கம்பெனிகளின் பங்குப் பத்திரங்களை உடைமை பற்றியவையாய் இப் பங்குப் பத்திரங்களின்பேரில் கிடைக்கும் இலாபப் பங்குகளை வசூலித்துக் கொள்பவையாய், தனக்குக் கீழுள்ள கம்பெனிகள் யாவற்றின் கொள்கையையும் தான் நிர்ணயித்து அவற்றை ஆட்சிபுரியும் பதவி கொண்டவையாகவே விளங்கும். இக் கோபுரத்தின் அடித்தளத்தில் உற்பத்தி நடவடிக்கையில் செயல்படும் (operating) பல பெரும் கம்பெனிகள் காணப்படும்; கோபுரத்தின் உச்சியிலோ ஒரு குறிப்பிட்ட தனிக் குழுவினரின் ஆதிக்கத்துக் குட்பட்டதும் பெரும்பாலும் சிறிதானதுமான ஆதிக்கப்பிடி கம்பெனி ஒன்று இருக்கும். இக் கோபுர முழுவதற்குள்ளும் ஒன்று சேர்க்கப்பட்ட எல்லாக் கம்பெனிகளின் முழுச் சொத்துகளின்பேரிலும் பூரண அதிகாரம் உச்சியிலுள்ள ஆதிக்கப்பிடி கம்பெனி கையிலும் அதை ஆட்சி செய்யும் நபர்களின் கையிலுமே உள்ளதாகும். நீண்டகாலக் கடன் பத்திரங்கள், முன்னுரிமைப் பங்குப் பத்திரங்கள், ஓட்டுரிமை யற்றவையும் உயர் ஓட்டுரிமை பெற்றவையும் ஆகிய பங்குகள் முதலியவற்றைப் பயன்படுத்திக்கொண்டு கோபுரத்தின் அடிப்பரப்பை விரிவுபடுத்திக் கொள்ளமுடியும். இவ்வகையில் அடையக்கூடிய நிலை

[1] உதாரணமாக நியூஜெர்சியின் ஸ்டாண்டர்டு ஆயில் கம்பெனி 100 மில்லியன் டாலர்கள் மதிப்புக்கு முன்னுரிமைப் பங்குப் பத்திரங்களை வெளியிட முடிவு செய்ததான 1919ஆம் ஆண்டில் நிகழ்ந்த பங்குதாரர்கள் கூட்டத்திற்கு ஒரே ஒரு பங்குதாரர் தான் வந்திருந்தார். (Slichter, *op. cit.*, P. 160.)

வியப்பளிக்கக் கூடியதாயிருக்கும். இத்தகைய முறையின்மூலம் 20 மில்லியன் டாலர்களுக்கும் குறைந்த மூலதனமானது இரண்டு மில்லியன் டாலர்களுக்குமேல் மொத்த சொத்துகள் கொண்ட எட்டு முதல்தர (class I) அமெரிக்க ரயில்வேக்களின் பேரில் ஆதிக்கம் கொள்ளப் போதுமானதாயிருந்தது என்பதை அறிய வேண்டும்.[1]

இத்தகைய அதிகாரக் குவிப்பானது அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டில்தான் மிக உச்சிக்குச் சென்றுள்ளது. எடுத்துக்காட்டாக, அந் நாட்டின் கம்பெனிகளில் 200 மிகப் பெரியவற்றை (பாங்குக் கம்பெனிகளைக் தவிர) எடுத்துக்கொண்டால், இவற்றுள் மூன்றில் இரண்டு பகுதியானது போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளிலெல்லாம் மேலாட்சிப் பீடத்தினராலும் (management), கோபுர அமைப்பு முறைபோன்ற சட்ட சாதன வாயிலாகவும், ஓட்டளிப்புப் பொறுப்பு மாற்றுகைப் பத்திரங்களின் வாயிலாகவும் தாம் அதிகாரம் செலுத்தப்பட்டது. இத்தகைய கம்பெனிகளின் தொகுதியே அந்த 200 கம்பெனிகளின் மொத்த சொத்தில் ஐந்தில் நான்கு பாகத்தை உடைமையாகப் பெற்றிருந்தது என்று கூறினால் வியப்பளிக்கக் கூடும்.[2]

பேராசிரியர் சார்ஜன்ட் பிளாரன்சு என்பார் 92 பிரிட்டிஷ் தொழில், வணிகக் கம்பெனிகளைப்பற்றி 1951-ல் நடத்திய ஆய்வு இங்குக் குறிப்பிடத்தக்கதாகும். இவற்றின் மூலதனத்தின் மொத்தம் 3 மில்லியன்களுக்கும் கூடுதலாகும். இவற்றுள் 16 கம்பெனிகளில் ஒரே ஒரு பங்குதாரர் ஓட்டளிப்பு அதிகாரத்தில் 20 சதவீதத்திற்கும் மிகையாகக் கொண்டிருந்தார் என்று வெளிபட்டது.[3] மற்றும் 8 கம்பெனிகளில் அவற்றின் டைரக்டர்கள் 12 சதவீதத்துக்குக் குறையாத வீதமுடைய சாதரணப் பங்குத் தொகுகளைக் கொண்டிருந்தனர் என்றும் தெரியவந்தது. இந்த 24 கம்பெனிகளைப் பொறுத்தவரை மொத்தத்தில் சுமார் நான்கில் ஒன்று வீதம் இவற்றுள் அதிகாரமானது பெரும் பங்குத் தொகுதிகளையுடைய, டைரக்டர்களாக இருக்கும் பங்குதாரர்களையும் சேர்த்துக்கொண்டால், பங்குதாரர்களிடமே உள்ளது என்று முடிவு செய்வது பொருத்தமாகத் தோன்றுகிறது. மற்றப்பெரிய கம்பெனிகள் சிலவற்றுள், பங்குதாரர்களில் ஒரு சிறு குழுவினர் கையில் கம்பெனியின் பங்கு மொத்தத்தில் ஒரு கணிசமான பகுதி இருந்தது என்று

1 In the Van Sweringen system - which later collapsed. See Berle and Means, *op. cit.*, P. 73.

2 Berle and Means, *op. cit.*, P. 94.

3 P. S. Florence, 'A New Enquiry into Ordinary Share Ownership, *The Times*, 11, and 12 August, 1959.

போராசிரியர் பிளாரன்சு கண்டார். இச் சிறு குழுவினர் கூட்டான நடவடிக்கை எதுவும் எடுக்கத் தயாரான கட்டுப்கோப்பானதொரு குழுவாக இல்லாமலும் இருக்கக்கூடும். மொத்தத்தில் சராசரியாகப் பார்ப்பின் சாதரணப் பங்குதாரர்களுக்குரிய ஓட்டுகளில் 22 சத வீதத்தை 20 மிகப் பெரும் பங்குத் தொகுதி உடையவர்களே பெற்றிருந்தனர் என்பது விளங்கியது. இதிலிருந்து புலனுவது என்ன வெனில், பெரும் கம்பெனிகளில் கொள்கையை நிர்ணயிப்பதின் பேரில் அவற்றின் மேலாட்சிப் பீடத்தினருக்கு (management) விரிவானதொரு சுயேச்சை இருக்கக்கூடுமெனினும், இது எப்போதுமே உண்மையாகாது. பெரும் பங்குத் தொகுதியுடைய பங்குதாரர்கள் இனியுங்கூடப் பெருமளவு தங்கள் செல்வாக்கை அதிகாரத்தில் செலுத்தக்கூடும்.

நலப் பாகுபாடு (Division of interests)

எந்த ஒரு நிறுவனத்தின் கொள்கையும் உண்மையில் அதன் பல்வேறு வகுப்பு ஆதிக்க உடைமையாளர்களிடையே உருவாகியதொரு சமரசத்தையே (compromise) பிரதிபலிப்பதாயிருக்கும். இத்தகைய வகுப்பு ஆதிக்க நல வேறுபாடுகள் பெரும்பங்குத் தொகுதி உடையோருக்கும் சில பங்குதாரர்களுக்கும் இடையேயும் நிறுவன மூலதனச் சொந்தக் காரர்களுக்கும், மேலாட்சிப் பீடத்தினருக்கும் இடையேயும், பங்குப் பத்திரங்களை உடையோருக்கும், கடன் பத்திரங்களைக் கொண்டவருக்கும் இடையேயும் உண்டு. இவ் வேறுபாடுகள் எவ்வாறு சமரசப்படுத்தப்படுகின்றன என்பது ஒவ்வொரு வகுப்புக்கும் உள்ள சட்ட பூர்வ உரிமைகளையும், அவ் வகுப்பினர் கம்பெனியின்பேரில் செலுத்தக்கூடிய செல்வாக்கு அழுத்தத்தையும் பொறுத்ததாகும்.

உதாரணமாக, ஒரு கம்பெனியில் பெரும் பங்குகளை உடையவர்கள் தாங்கள் இன்னும் மிகையான பங்குகளைக் கொண்டிருக்கும் மற்றெரு கம்பெனியின் இலாபங்களை அதிகரித்தற்காகவேண்டி இக் கம்பெனிப் பங்குகளின் விலைகளைச் சூழ்ச்சியாக மாறுதல் செய்ய முயலலாம். பங்குகள் உடைமை சிறிதாக இருக்க இருக்க, மிகை இலாபம் சம்பாதித்துக்கொள்ளும் அவா அதிகமாகிறது. இப் பங்குதாரர்கள் கம்பெனிக்கு வேண்டிய சாமான்களை அளிக்க முன் வந்து அவற்றை அநியாயமான உயர் விலைகளுக்கு அதனிடம் விற்று கம்பெனியைச் சுரண்டவும் செய்யலாம்; அல்லது ஒரு விற்பனைத் தரகு நிறுவனம் ஒன்றை இவர்கள் ஏற்படுத்திக்கொண்டு கம்பெனியின் பண்டங்களை விற்றுக் கொடுப்பதற்கென உயர் தரகுக் கட்டணங்களைப் பெறும் வகையாகவும் கம்பெனியைச் சுரண்டலாம். தவிரவும், சிறு தளவாடங்களைத் தாங்கள் முதலில் வெளியில்

வாங்கியோ, அமைத்தோ பின்னர் அவற்றைக் கம்பெனிக்கு மறு விற்பனை செய்தும் இலாபம் பெற்றுச் கொள்ளலாம். மேலும், இவர்கள் கம்பெனியைப் பற்றிய உள்விவரங்களைச் சேகரித்துக்கொண்டு பின்னர் இவற்றைப் பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் ஊகச் சூது வணிகத்துக்குப் பயன்படுத்தவும் கூடும். இவர்கள் பலகம்பெனிகளில் அதிகாரம் கொண்டவராயிருப்பின் ஊகச் சூது வணிகத்தில் ஈடுபட்டு அவ் வணிகத்தைத் தங்களுக்கு இரு மடங்கு இலாபமளிக்கச் செய்யவுங்கூடும். எப்படி எனில், இவர்கள் ஒரு கம்பெனியிலிருந்து மற்றொரு கம்பெனிக்கு வணிகத்தை மாருட்டம் செய்து, முதலீட்டுக்காரர்களை ஏமாற்றிவிடக் கூடும். உண்மையில் கம்பெனிகளின் பேரில் அதிகாரத்தைக் கைப்பற்றிக் கொள்பவர்கள், தாங்கள் விரும்பினால் அவ் வதிகாரத்தைப் பெற்றிராத மற்ற எல்லோரையும் எத்தனையோ வழிகளில் சுரண்டக்கூடும். கம்பெனியின் மூலதனம் மிகப் பரவலாக ஆக, சிறு பங்குதாரர் மேலும்மேலும் சக்தியற்றவராகி விடுகின்றார்.

மூலதன உடைமையாளர்களுக்கும் கம்பெனியின் மேலாட்சியை நடத்துவோருக்குமிடையே அவ்வப்போது தகராறுகள் எழவும் கூடும். கம்பெனியின் அதிகாரிகள் (officers of the company) கம்பெனி ஈட்டுகின்ற லாபங்களைப் பிற கம்பெனிகளில் மீட்டும் முதலீடு செய்வதன் வாயிலாகத் தங்கள் சொந்தச் செல்வாக்கை அதிகரித்துக்கொள்ளலாம். அவர்கள் தங்கள் கம்பெனிப் பங்குதாரர்களின் நலனை ஆலோசிக்காது இந் நடவடிக்கைகளை நடத்தக்கூடும். அல்லது தங்கள் கம்பெனியின் தொழிலாளர்களுக்கு உயர் கூலிகளை அளித்தோ, வாடிக்கைகாரர்களை உயர்வான முறையில் கவனித்தோ, தங்கள் கம்பெனியின் மதிப்பை உயர்த்திக் கொள்ள அவர்கள் முயற்சிக்கலாம். ஆனால், பங்குதாரர்கள் இத்தகைய மதிப்பைத் தாங்களும் சிறிது விரும்பினும் அவ்வளவு தாராளமாக அம் மதிப்பிற்காகச் செலவிட அவர்கள் தயாரா யில்லாமலிருக்கக் கூடும்.

மேற்கூறியதுபோன்ற வகுப்புநலப் பாகுபாடு கம்பெனியின் பல்வேறு வகை முதலீட்டுக்காரர்களிடையேயும் உள்ளது என்று அறிதல் வேண்டும். கம்பெனியின் முன்னுரிமைப் பங்குதாரர்களுடையவும் கடன் பத்திரக்காரர்களுடையவும் நலன்களுக்கொவ்வாத மிகை இடரளாவியதொரு கொள்கைக்கும் கம்பெனியின் சாதாரணப் பங்குதாரர் ஆதரவு அளிக்கத் தயாராய் இருப்பார். காரணம் மற்ற வகுப்பு முதலீட்டுக்காரர்கள் யாவரும் கம்பெனி பெரு வெற்றி அடையுங்காலத்தில் எவ்வித மிகை நலனும் பெறுவதில்லை. ஆனால் கம்பெனிக்குத் தோல்வி நேர்ந்தால், தங்கள் மூல

தனத்தை இழக்க வேண்டிவரும். சாதரணப் பங்குதாரர்களோ கம்பெனியின் கொள்கை வெற்றிதரும்போது நிறைய இலாபம் பெற்றுப் பயனடைவார்கள். அதேசமயத்தில் கம்பெனிக்கு நட்டமேற்பட்டாலோ இந்நட்டத்தில் ஒரு பகுதியை மற்ற வகை முதலீட்டுக்காரர்களின்பேரில் தள்ளிவிடக்கூடும். உதாரணமாக, கம்பெனிக்கு நிதிமுறிவு ஆபத்து (bankruptcy danger) ஏற்படுமாயின், சாதாரணப் பங்குதாரர்கள் கம்பெனியை நட்டத்தோடு தொடர்ந்து நடத்தி வரத் தயாராயிருக்கக்கூடும். அதாவது கம்பெனியின் தொழிற்சாலை இயந்திரத்தளவாடங்களை அவ்வப்போது பழுதுபார்த்து நன்னிலையில் வைத்துக்கொள்ளப் போதுமான செலவு செய்வதைக் கைவிட்டு அவற்றை விரைவான தேய்மானத்திற்கு ஆளாக்கத் துணியலாம். இத்தகைய கொள்கையால் சாதாரணப் பங்குதாரர்கள் இழப்பது ஒன்று மிருக்காது. மீண்டும் இலாபம் சம்பாதிக்கும் நற்காலம் வரும்வரை இவ்வகையில் சமாளிக்க அவர்கள் நம்பிக்கை கொள்ளலாம். ஆனால், கடன் பத்திர உடைமையாளர்களோ, தாங்கள் கம்பெனிக்கு அளித்துள்ள கடனுக்குப் பிணையாக உள்ள நிலை சொத்துகள் (fixed assets) இவ்வகையில் தேய்மான முற்றழிவதைத்தான் இத்தகைய நடவடிக்கையில் காண்பர். அவர்களின் நலன்கள் இதனால் ஆபத்துக்குள்ளாக்கப் படுகின்றனவாதலால் அவர்களின் பொறுப்பாளர் சபை தக்க எதிர் நடவடிக்கை எடுக்கக் கட்டாயப்படுத்தப்படலாம்.

கூட்டுப்பங்குக் கம்பெனியும் தொழிலின்பேரில் அதிகாரம் செலுத்தலும் (The joint stock company and the control of industry):

கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியானது உண்மையிலேயே பத்தொன்பதாம் நூற்றாண்டின் பெரும் சமூகப் புத்தாக்கங்களில் (great social inventions) ஒன்றாகும் என்றால் மிகையாகாது. அது தோன்றிய சிறிது காலத்திற்குள்ளாகவே தனியார் தொழில் சுயேச்சைப் பொருளாதாரங்களில் எல்லாம் இதுவே தலைமையான தொழில் அமைப்பு முறையாக ஆகிவிட்டது. அத்துடன், கலப்புப் பொருளாதாரங்களிலும்கூடப் (mixed economies) பொதுக் கார்ப்பரேஷன்களுக்கெல்லாம் இதுவே மூல முன்மாதிரியாகவும் (prototype) உள்ளது. பிரிட்டிஷ் தயாரிப்புத் தொழிலை எடுத்துக்கொண்டால், பொதுமக்களின் மூலதனப் பங்குகளின்மூலம் தங்கள் மூலதனத்தை எழுப்பும் 2,500 மிகப்பெரும் கம்பெனிகள்தாம், அத்துறையில் வேலைபெற்றுள்ள தொழிலாளர் மொத்தத்தில் ஏறத்தாழ பாதியை வேலைக்கமர்த்தியுள்ளன. தவிரவும், இக் கம்பெனிகளே நாட்டின் தொழில் துறையில் ஈட்டப்படும் இலாபங்களின் மொத்தத்தில் மூன்றில் இரண்டு பங்கைப் பெறுகின்றன; மீதியுள்ள இலாபங்களில் பெரும்பகுதியைத் தனிப்பட்ட கம்பெனிகள் (private

companies) பெறுகின்றன. தொழில் துறையையும் பொதுச் சேமத் தொழில்களையும் (public utilities) விட்டுவிட்டால், இக் கம்பெனி முறை அமைப்பு மற்றத் துறைகளில் குறைவாகவே காணப்படு கின்றது; உழவுத் தொழிலிலும், பணித் துறைகள் பலவற்றிலும், குறைந்த அளவுக்கு விநியோகத் துறையிலும், கூட்டப் பங்கு முறையில் இணையாத தொழில் வகையே (unincorporated business) மாதிரிப் படிவமாகக் (typical) காண்கின்றது.

எல்லாச் செழித்து வளரும் நிறுவனங்களையும்போன்று, கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியும் மிக்க நெகிழ்ச்சித் தன்மை கொண்டதாகக் காணப்படுகிறது. அதன் அடிப்படை நோக்கமானது பெருவாரி யான மூலதன நிதிகளை தனியொரு தொழில் முயற்சிக்குக் கிட்டச் செய்வதேயாகும். இவ்வாறு செய்யும்போது அது பற்பல தொழில் முயற்சிகளைப் பல்வேறு மாறுபட்ட வகைகளில் ஒன்ருகப் பிணைத் துக்கொள்ளவும் வழி செய்கின்றது. அதே சமயத்தில் அது ஒரு தொழில் அரசாட்சி முறையாகவும் (industrial government) விளங்குகின்ற தெனலாம். சமூகச் சார்பான கொள்கைப் பிரச் சினைகளையும், பொருளாதாரத் திறம்பாடு (economic efficiency)பிரச் சினைகளையும் அது எழுப்புவதாகும். பெரும் தொழிலாளர் தொகுதி களின்பேரில் அதிகாரம் செலுத்துவதுடன், அது சமூகத்தின் வளசாதனங்களில் பெரும்பகுதிகளின் பயன்பாட்டின்பேரிலும் அதிகாரப் பிடி கொண்டுள்ளது. ஆகவே, ஒரு ஜனநாயக சமூகத் தில், பெரும் கம்பெனிகள் யாருடைய அதிகாரப்பிடியில் உள்ளன என்பதும் கூட்டுப் பங்குக்கம்பெனியானது சமூகத்தின் நலத்தை உயர்த்துவதற்கேற்ற திறமிக்கதொரு கருவியாகுமா என்பதும் முக்கியமான விஷயங்களாகும்.

கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனியொன்றினுள் நிலவும் அதிகார முறையானது எந்த ஒரு வரையறையான படிவத்தையும் (standard pattern) கொண்டதன்று. அதிகாரத்தின் உண்மை இருப்பிடம் பெரும்பாலும் தெளிவாகத் தெரிவதில்லை; தவிரவும் இது கம்பெனிக் குக் கம்பெனி மாறுபடுவதாயிருக்கின்றது; ஆனால் அதிகாரம் பங்கு தாரர்கள் யாவரிடையேயும் உண்மையில் பரவி நிற்பது அரிது. மூலதன உடைமைக்கும் அதிகார உடைமைக்கும் இடையேயும் இடர் தாங்குதலுக்கும் (risk-bearing) (இது மூதலன உடைமையி லிருந்து பிரிக்கப்பட முடியாதது) இடர் துணிவுக்கும் (risk-taking) (இது அதிகாரமுடைமையினால் வரும் தனி உரிமையாகும்) இடையேயும் ஒரு பிரிவு உள்ளதை அறியவேண்டும். சில சமயங் களில் இப்பிரிவு முழுமையானதா யிருக்கும். அந்நிலையில் கம் பெனியின் பங்குதாரர் அதன் வெறும் கொள்கையின்பேரில் எவ்வித

உண்மைச் செல்வாக்கும் பெறவியலாது; ஆனால், சில சமயங்களில் பிரிவு முழுமையானதா யில்லாததாயிருக்கும். அப்படியாயின் கம்பெனியின் முக்கிய பங்குதாரர்களானவர்கள், கம்பெனியின் மொத்தப் பங்குகளில் ஒரு சிறுபான்மையையே இவர்கள் உடைத்தாயிருப்பினும்கூட, கம்பெனியின் கொள்கைபேரில் அதிகார ஆற்றல் கொண்டவர்களாயிருப்பர் அல்லது ரத்து அதிகாரமாவது (veto) கொண்டிருப்பர். கம்பெனி ஒன்றின் ஆட்சியானது (government) ஐயமின்றி மேலாட்சி பீடத்தினரின் (management) கைகளிலேயே இருப்பதாயினுங்கூட அந்த மேலாட்சிப் பீடத்தின் வெவ்வேறு உறுப்புகளின் (elements in the management) இடையே அதிகாரமானது எவ்வாறு பகிர்வு செய்யப்படுகின்றது என்பது குறித்து ஐயமேற்பட இடமுண்டு. டைரக்டர்கள் என்பவர்கள் ஏதோ பெயரளவில் மட்டும் அதிகார முடையவர்களாயிருக்கலாம்; டைரக்டர்கள் சபை முழுவதையும்விட அல்லது கம்பெனியின் நிர்வாக அதிகாரிகள் குழு (group of executive officers) எதையும் காட்டிலும், டைரக்டர்கள் சபைத் தலைவர் (chairman), மேலாட்சி டைரக்டர் (managing director) அல்லது ஏதாவதொரு நிர்வாகக் குழுவானது (some executive committee) மிகையான செல்வாக்கும் அதிகாரமும் பெற்றனவாயிருக்கலாம். அப்படியின்றிக் கம்பெனியின் டைரக்டர்கள் தாங்கள் கூட்டாகவே அதிகாரத்தைச் செலுத்தி வருவதாயின், அவர்கள் அரசாங்கம், பொதுமக்கள், கம்பெனியின் ஊழியர்கள், பங்குதாரர்கள் முதலிய யாவருடைய செல்வாக்குக்கும் அவர்கள் உட்பட வேண்டியவராவார்கள். மேலும் அவர்கள், தங்கள் அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்த விரும்பும்போது உண்மையில் அவை மிகவும் கட்டுப்படுத்தப்பட்டிருப்பதை அவர்கள் காண்பார்கள். இதற்குக் காரணங்கள் பல. மற்றவர்களைச் சமரசப்படுத்தி இணங்கச் செய்யவேண்டிய அவசியம், தங்கள் அறிவு, நேரம் இவற்றின் வரையறைகள், கீழ்ப்பணியாளர்களிடம் அதிகாரத்தை ஒப்படைக்கவேண்டிய தவிர்க்கமுடியாத அவசியம் முதலியவையே டைரக்டர்கள் சபையின் அதிகாரத்தைக் கட்டுப்படுத்துபவையாகும். ஒழுங்குமுறையான நிலை எதுவாயிருப்பினும், ஒரு நாட்டின் அரசாங்கத்தில் அதிகாரத்தின் இருப்பிடத்தைக் கண்டுகொள்வது எவ்வளவு கடினமானதோ அதுபோன்றே ஒரு கம்பெனியின் ஆட்சியிலும் அதிகாரத்தின் இருப்பிடத்தை நிச்சயமாகத் தெரிந்துகொள்வது கடினமான தொன்றாகும்.

மிகப் பெரும் கம்பெனிகளின் பிரம்மாண்டமான அமைப்பே (sheer size) அவற்றிற்குப் பெரும் ஆற்றலை அளிப்பதாயிருந்தால், இவ் வாற்றலின் பிரயோகமானது மேலே பார்த்தவைபோன்ற பெரும் பிரச்சினைகள் பலவற்றை எழுப்புவதாயிருக்கின்றது.

உதாரணமாக இக் கம்பெனிகளின் சாமான்கள் கொள்முதல் நடவடிக்கையை அல்லது பண்ட விற்பனை நடவடிக்கையைச் சார்ந்து எழும் சர்வாதீன ஆபத்துகள் (dangers of monopoly) பல உள. பெரும் கம்பெனியானது தன் சந்தைகளுக்குள் நுழைய முயற்சிக்கும் சிறு போட்டிக் கம்பெனிகளை அவ்வாறு நுழையவிடாமல், தகாத முறைகளைக் கையாண்டு, தடுத்துவிடலாம். தன் நிதி முக ஆற்றலைப் (financial strength) பயன்படுத்தி இப் போட்டிக் கம்பெனிகளை அத் தொழிலை விட்டே விரட்டிவிடலாம். அல்லது நிம்மதியானதொரு வாழ்வை உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்காக இப் பெரும் கம்பெனி, தனக்குப் போட்டியான சிறு கம்பெனிகள் யாவற்றையும் விலைகொடுத்து வாங்கிக்கொண்டு விடலாம். அது போன்றே புதுக் கண்டுபிடிப்புகளின் காப்புரிமைகளை (patents) வாங்கிக் கைப்பற்றிக்கொண்டு அவற்றை மற்ற நிறுவனங்கள் பயன்படுத்த மறுப்பதுடன், தானும் அவற்றைப் பயன்படுத்தாமல் அல்லது முன்னேற்றம் செய்யாமல் விட்டுவிடலாம்.

இத்தகைய ஆபத்துகளுக்கு எதிராகவும், மற்றப் பல ஆபத்துகளுக்கெதிராகவும், அரசாங்கம் சர்வாதீன - எதிர்ப்புச் சட்டங்கள் மூலம் நடவடிக்கை மேற்கொள்ளலாம். இவை குறிப்பாக, பொதுக்கம்பெனிகளைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கெனவே கொண்டுவரப் படாவிட்டாலும், இம் முறையிலும் நடவடிக்கை எடுத்தற்குத் துணையாக, கம்பெனிபற்றிய சட்டங்களையும் கூடவே ஏற்படுத்திக் கொள்ளலாம். இக் கம்பெனி பற்றிய சட்டங்கள்மூலம் அரசாங்கம் எல்லா பொதுக் கம்பெனிகளும் கட்டாயம் திருப்திசெய்ய வேண்டிய தான நிபந்தனைகளை, உதாரணமாகக் கம்பெனிகள் யாவும் தங்கள் ஆண்டு முழுக்கணக்குத் தொகுப்பையும் (consolidated accounts) வெளியிடவேண்டும் என்பது போன்ற நிபந்தனைகளை விதிக்கலாம். தவிரவும் அரசாங்கம் பெரும் கம்பெனிகளின் பங்குகளில் ஓரளவைத் தான் வாங்கிக் கொள்ளவோ, பெற்றுக்கொள்ளவோ செய்யலாம்; அல்லது இப் பெரும் கம்பெனிகளை அரசாங்கம் தானே எடுத்துக்கொண்டு பொதுக் கார்ப்பரேஷன்களாக அவற்றை நடத்தி வரலாம். இவ் வகையில் சாத்தியமான நடவடிக்கை வழிகளைப் பற்றி நாம் அத்தியாயம் 34-ல் விவாதிப்போம். அதற்கு முன்பாக நாம் வேறு சில அம்சங்களைப்பற்றி ஆராய்தல் அத்தியாவசியமாகும். அதாவது, பெரும் கம்பெனிகள் வளர்ச்சியடைகின்ற விதத்தை இன்னும் நுட்பமாகப் பரிசீலிக்கவும், இத்தகைய வளர்ச்சியினால் அக் கம்பெனிகள் பெறுகின்ற ஆற்றல் பெருக்கமானது, எந்த அளவுக்கு அவை அனுபவிக்கச் சாத்தியமாகின்ற பெரும் அளவைச் சிக்கன நலன்களுக்கு உண்மையில் தேவைப்படுவதாகும் என்பதை நாம் கருதிப் பார்க்கவும் வேண்டும்.

11. தொழில் மனைகளின் வளர்ச்சி

(The Growth of Business Units)

பெரும்பான்மையான தொழில்மய நாடுகளில் (industrial countries) உற்பத்தியானது விரைவான வீதத்தில் வளர்ந்து வந்திருக்கிறது என்பதை 5-ம் அதிகாரத்தில் கண்டோம். இதற்கு ஈடாகவே தொழில் மனையின் (business unit) அளவும் கூடவே வளர்ந்து வந்திருக்கின்றது. இன்று மாதிரித் தொழிற்சாலை ஒன்று (typical factory) 50 ஆண்டுகளுக்கு முன் அத்தகைய தொழிற்சாலை உற்பத்தி செய்ததைவிட அதிகமான அளவில் உற்பத்தி செய்கின்றது; அத்துடன் ஒரு மாதிரி நிறுவனத்தின் (typical business unit) ஆட்சிக்குட்பட்ட தொழிற்சாலைகளின் எண்ணிக்கையை எடுத்துக் கொண்டால் அவ்வெண்ணிக்கையும் வளர்ந்திருக்கிறது. இவை தனி நிறுவனத்தின் அளவில் ஏற்பட்டுள்ள மாற்றங்களைக் குறிக்கும். அதே சமயத்தில் இவ் வளர்ச்சியில் சிறிய நிறுவனங்கள், பெரிய நிறுவனங்கள் இவற்றின் பங்குவீதங்கள் ஒன்றுக்கொன்று எப்படி இருந்திருக்கின்றன என்றும் கேட்கலாம். பெரிய நிறுவனங்கள் சிறிய நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் விரைவாக வளர்ந்துள்ளனவா அல்லது பெரும் நிறுவனங்களில் காண்பதான உற்பத்திச் செறிவு (concentration of production) வரவரக் குறைந்து போகின்றதா? என்று கேட்பது அவசியமே.

இவ் வினவிற்கு நாம் திட்டமான பதில் ஏதும் உடனடியாகக் கொடுப்பது இயலாது. உண்மையில் பார்த்தால், தொழில்களின் ஐக்கியங்கள் (mergers), பெரும் நிறுவனம், பிற நிறுவனங்களைத் தான் எடுத்துக்கொள்ளும் முயற்சிகள் (take-over bids), தொழில், வணிகம் இவ்விரண்டு துறைகளிலும், பெரும் நிறுவனங்களுக்குக் கொடுக்கப்படும் முக்கியத்துவம் இவை யாவும் நடந்துவரினும், அமெரிக்க ஐக்கியநாட்டிலோ, ஐக்கிய ஆங்கிலநாட்டிலோ (United Kingdom) பெரும் நிறுவனங்களில் உற்பத்திச் செறிவு மிகுந்து செல்

லும் தெளிவான போக்கு எதுவும் காணப்படவில்லை என்றே தோன்றுகிறது. நமக்குக் கிடைக்கின்ற உண்மைகளைப் பரிசீலித்தால், கடந்த 50 ஆண்டுக்காலத்தில் இந்நிலையில் மாறுதல் ஏதும் ஏற்படவில்லை என்றே தோன்றுகிறது.[1]

பெரும் நிறுவனங்களின் தொகுதி மொத்தமாகப் பார்த்தால் நாட்டின் மொத்த உற்பத்தியில் தங்கள் பங்கு வீதத்தைத் தொடர்ந்து, மாருது கொண்டிருந்தாலும்கூட, குறிப்பிட்ட அதே பெரும் நிறுவனங்கள், 50 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, சந்தையில் தாங்கள் கொண்டிருந்த அதே பங்கை இன்றும் கொண்டிருக்கின்றன என்று கூறவியலாது. ஏனெனில் எந்த ஒரு நிறுவன அளவு வகையை எடுத்துக்கொண்டாலும் அதிலடங்கும் நிறுவனங்கள் காலத்திற்குக் காலம் மாறுபடுபவையாகும். உதாரணமாக, 1960-களில் மிகப் பெரும் நிறுவனங்களாயிருப்பவை இந் நூற்றுண்டின் ஆரம்பத்தில் மிகப் பெரும் நிறுவனங்களாயிருந்த அதே நிறுவனங்களல்ல. இவ்வுண்மையைத் தெரிந்து கொள்வதற்கு எண்ணெய்க் கம்பெனிகளின் வரலாற்றை ஆராய்ந்தால் போதும். ஆகவே நாம் ஒன்றுகூறலாம். சராசரி தொழில் நிறுவனத்தின் அளவு வளரும் போது, இருக்கின்ற ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் அளவையும் ஏறத்தாழ அதே அளவுக்கு வளர்ச்சியுறச் செய்வதான தொரு பொதுவான ஒருமித்த பெருக்கம்(uniform expansion)எதுவும் விளைவதில்லை. உண்மையில் நிகழ்வது என்னவெனில் நிறுவனங்கள் மிகப் பல் வேருன வீதங்களில்தான் வளர்ச்சியடைகின்றன. இவ் வளர்ச்சி வீதங்கள் எவ் வகையிலும் அவற்றின் ஆரம்ப அளவுடன் உறுதியான சம்பந்தம் ஏதும் உடையதன்று; சில நிறுவனங்கள் வளர்ச்சியடைவதேயில்லை; அதற்குப் பதில் அளவு குன்றிப் போகின்றன; இன்னும் சில அவற்றின் போட்டி நிறுவனங்களால் இணைத்தும்கொள்ளப்படுகின்றன; சில நிதி முறிவுற்று அழிகின்றன, தொழிலை விட்டுவிடுகின்றன அல்லது கலைக்கப்பட்டுவிடுகின்றன.

நோக்கங்களும் முறைகளும் (Motives and methods)

ஒரு நிறுவனமானது பெருமளவு வேறுபட்ட இருவகை நோக்கங்களால் தன்னை விரிவுபடுத்திக்கொள்ள விழையலாம். உற்பத்திச் செலவுக் குறைவுகளின் அளவுப் பெருக்கம் அளிக்கும் சிக்கன நலன்களின் விளைவாகக் கிடைக்கும் சாத்தியத்தால் நிறுவனம்

[1] அமெரிக்க ஐக்கிய நாட்டிற்கு 'The Measurement of Industrial Concentration' *Review of Economics and Statistics*, November, 1951 என்ற கட்டுரையில் காணலாம். ஐக்கிய ஆங்கில நாட்டிற்கு Evely and Little, op. cit. பார்க்கவும்.

விரிவுகொள்ளத் தூண்டப்படலாம். அல்லது உயர்விலைகளைப் பெறக்கூடும் சாத்தியத்தால் (பேரம் பண்ணுவதற்கு வன்மை பெறுவதாலோ அல்லது சர்வாதீனப் பதவியை அடைந்து கொள்வதாலோ விளையக் கூடியது) கவர்ச்சியுற்று அளவுப் பெருக்கத்தை விழையலாம். அதே சமயத்தில் மற்றொன்றையும் நாம் குறிப்பிட வேண்டும். அதாவது ஒரு நிறுவனம் இரண்டு வழிகளில் ஏதாவதொன்றில் பெருக்கமடைய விரும்பலாம். ஒன்று தன்னுடைய தொழிற்சாலைத் தளவாடங்களைப் பெருக்கிக் கொண்டு, சந்தையில் முன்னைவிடப் பெரியதொரு பங்கைப் பெறப் போராடலாம்; அல்லது தங்களுக்கெனத் தனி உற்பத்தித் தளவாடங்களையும், அமைப்பையும் பெற்றுள்ள பிற நிறுவனங்களை இந் நிறுவனம் விலைக்கு வாங்கிக் கொண்டுவிடலாம் அல்லது அவற்றுடன் இணைந்துகொள்ளலாம். மேலேகூறிய வளர்ச்சிக்கான இரு நோக்கங்களுக்கும் வளர்ச்சி நடைபெறக்கூடிய இரண்டு வழிகளுக்குமிடையே கட்டாயமானதொரு தொடர்பு ஏதுமில்லை என்று கூறவேண்டும். நிறுவனம் தொகுப்பு முறையில் (combination) வளர்ச்சியடையும்போது சர்வாதீன நோக்கம்தான் பொதுவாக மிக முக்கியமானதாயிருக்கிறது என்பதும், சிக்கனநலம் பெறும் நோக்கம் பொதுவாக முக்கியமாயிருக்கையில் வளர்ச்சியானது நிறுவனத்தின் தளவாடவிரிவு மூலம் நடைபெறுவதாயிருக்கிறது என்பதும் உண்மையே. ஆனால், இவ் வேறுபாடு, வகை வேறுபாடு அன்று (one of kind), ஒத்த வகையில் வீத வேறுபாடுதான் (one of degree) என்பதை உணரவேண்டும். நிறுவனங்கள் தங்கள் உற்பத்திச் செலவைக் குறைக்கவேண்டி ஒன்றுடன் ஒன்று தொகுப்பு ஏற்படுத்திக் கொள்ளுதல்கூடும்; அவ்வாறு செய்துகொள்ளவும் செய்கின்றன; அதேபோல் தங்கள் சர்வாதீன நிலைமையை மேலும் உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்காகத் தங்கள் உற்பத்தித் தளவாடங்களைப் பெருக்கிக் கொள்ளவும்கூடும்; அவ்வாறு பெருக்கிக் கொள்ளவும் செய்கின்றன. ஆகவே, உற்பத்தி நடவடிக்கைகளின் அளவை (scale of operations) பெருமளவினதாகவும் திறம் மிக்கதாகவும் ஆக்குதற்கான வளர்ச்சி அல்லது சர்வாதீனத்தைப் பெறுதற்கான வளர்ச்சி இவ்விரு வழிகளில் ஏதாவதொன்றின் மூலம் நிகழலாம் என்பதை ஞாபகத்தில் வைக்கவேண்டும்.

பெருக்கத்திற்கு எவ்வழியைக் கடைப்பிடித்தாலும், இவ்விரு நோக்கங்களுமே சாதாரணமாகச் சேர்ந்து காணப்படும். சர்வாதீன இலாபங்கள் எப்போதுமே பெருக்கத்திற்குத் தூண்டுகோலாக அமைகின்றன; அதே சமயத்தில் உற்பத்திச் செலவுக் குறைப்பையும் பெரும்பாலும் இதன்கூடவே அடையக் கூடுமாதலால் முதலாவது நோக்கத்துடன் இரண்டாவது நோக்கம் சேர்ந்து வலுப்படு

கின்றது. ஆனால், சில சமயங்களில் இவ்விரு நோக்கங்களிடையே யும் முரண்பாடு ஏற்படுவதும் உண்டு. உதாரணமாக, ஒரு வழியில் பெருக்கம், குறைந்த செலவுகளை அளிப்பதாயிருக்கலாம், ஆனால் மற்றொரு வழியில் பெருக்கமடைந்தால் உயர்விலைகளைப் பெறக் கூடியதாயிருக்கும். ஒரு நிறுவனமானது இரண்டு முறைகளுக் கிடையே எதை மேற்கொள்வதென்று தீர்மானிப்பதில் தயக்கமுற லாம். ஒன்று தூரப்பிரதேசங்களில் தன் போட்டியாளர்கள் வலிமை யற்ற இடங்களைப் பார்த்துச் சிறு கிளைத் தொழிற்சாலையை, உயர் செலவில் நிறுவிக் கொள்ளலாம்; அல்லது தன் கேந்திரத் தொழிற் சாலையிலேயே, தன் முக்கியப் போட்டியாளர்களின் பக்கத்திலே, குறைந்த செலவில் தளவாட விரிவுகளை அமைத்துக் கொள்ளலாம். அல்லது வேறு வகைத் தெரிவு (choice) ஒன்றைச் செய்யவேண்டி ஏற்படலாம். அதாவது தன் தளவாடங்களை விரிவு செய்வது அல்லது தன் போட்டி நிறுவனங்கள் சிலவற்றை விலைக்கு வாங்கிச் சேர்த்துக் கொள்வது இவற்றுள் ஒன்றைத் தீர்மானிக்க வேண்டி யிருக்கும். தாளவாட விரிவானது உற்பத்தித் திறத்தைப் பெரு மளவு உயர்த்தலாம், ஆயினும் அதே சமயத்தில் அது போட்டி யைத் தீவிரமாக்கி விலைகளைத் தாழ்த்திவிடும். ஆனால், பிற நிறுவனங்களை விலைக்கு வாங்கிக் கொள்வதன்மூலம் விரிவு பெறுவ தானது முன்னையைவிடச் செலவு அதிகம் பிடிக்கக் கூடியதாயும், தொழிற் கலை முறையையும், தொழில் ஆட்சியையும் சார்ந்த பல சங்கடங்களைத் தோற்றுவிப்பதாயும் இருப்பினும், இம் முறையானது சந்தையின்பேரில் நிறுவனத்தின் பிடியை வலுப்படுத்த உதவக் கூடும்; மேலும் விலைகளைப் பாதுகாக்கவும் அவற்றை உயர்த்திக் கொள்ளவுங்கூட துணை புரிவதாயிருக்கும். ஆகவே, பிற நிறு வனங்களை விலைக்கு வாங்கிச் சேர்த்துக் கொள்வதற்கு ஏற்படும் கூடுதலான செலவிற்கு எதிராக அது பெரும் நிறுவனமாகிவிடுத லால் தன் பண்டங்களுக்குப் பெறக்கூடிய உயர் விலைகளையும், உயர் வருமானங்களையும், ஈடாக வைத்து எண்ணவேண்டும். இவ் வகையில்தான், விரிவடைவதற்கான இருவகை நோக்கங்களும் பெருக்கத்திற்கான இரு மாற்றுவகை முறைகளுடனும் பின்னிப் பிணைந்து விடுவதனால் ஒன்றுடன் ஒன்று முரண்பட்டதாகி விடுகின்றது.

இத்தகைய முரண்பாடு ஏற்படும்போது, சமூகத்தின் நலனா னது ஓரளவு மிக்க தெளிவாகிவிடுகின்றது. சர்வாதீன நோக்க மானது பொதுவாக, சமூக நலனுக்கு மாறானதாயிருக்கிறது; ஆனால் உற்பத்திச் செலவுச் சிக்கன நோக்கமோ, பொதுவாக, சமூக நலனுக்கு உகந்ததாயிருக்கின்றது. ஆகவே, சர்வாதீன நோக் கத்தினால் ஏற்படும் நிறுவன விரிவுக்கும், செலவுச் சிக்கன நோக்-

கத்தினுல் ஏற்படும்நிறுவன விரிவுக்கும்இடையே தெளிவானதொரு வேறுபாட்டை நாம் எளிதாகச் செய்துகொள்ளக்கூடும்வரை, சர்வாதீனத்திற்கான விரிவுக் கெதிராகச் சட்டங்கள் கொண்டுவருவதன் மூலம் நிறுவனங்களின் அளவு வளர்ச்சியானது ஐயமின்றி பொது நலத்திற் குகந்ததாயிருந்தால் மட்டுமே அவற்றை அவ்வாறு வளர அனுமதித்தும், இல்லையேல் அவ்வளர்ச்சியை அனுமதிக்காது நாம் தடுத்துவிடவும் கூடும். ஆனுல் நடைமுறையில் பார்த்தால் விரிவுக்கான நோக்கங்களும் பொதுவாக ஒன்றையொன்று வலுப்படுத்துவதாயிருக்கின்றதே தவிர, ஒன்றுக்கொன்று முரணுவதில்லை என்பதைத் தெளிவுபடுத்த வேண்டும். ஆகவே, பொதுநலத்தை அளிக்கும் விரிவு எது, அதைப் பாதிக்கும் விரிவு எது என்பது எளிதில் வெளிப்படுத்துவதில்லை. மேலும், அளவுப் பெருக்கத்தினுல் விளையும் சிக்கன நலங்கள் அதிகமாயிருக்க இருக்க, அளவும், உற்பத்தித் திறமும், ஒன்றையொன்று மிகவும் ஒட்டி நிகழ்வதாகின்றது. இது மேலே செல்லச் செல்ல ஒரு கட்டத்தில் ஒரு நிறுவனத்திற்குமேல் அதிகமாக நிறுவனங்கள் இருப்பதானது சாதனவளங்களை வீணுக்குவதாயும், சிக்கன நலமழிந்த உற்பத்தி முறைகளை (uneconomic methods of production) ஆதரிப்பதாயும் ஆகிவிடும். உண்மையில் உற்பத்தித் திற உயர்வும் சர்வாதீனமும் ஒன்றுடன் ஒன்று பிரிக்கமுடியாதபடி இணைந்துவிடக் கூடும். அந் நிலையில் நாம், விரும்பும் ஒன்றின் நிமித்தம் அதனுடன் சேர்ந்த விரும்பாத ஒன்றையும் விழுங்க வேண்டியதாகிவிடும். இல்லையேல், இதற்கு மாற்றுமுறையாக அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு அல்லது அரசாங்க உடைமை முறையை நாம் கடைபிடிக்க வேண்டிவரும். சமூகத்தின் நலத்திற்கு எதிராகப் பயன்படுத்தக் கூடும் செல்வாக்கையும் சக்தியையும் தனிப்பட்டவரின் கைகளில் விழாமல் பாதுகாத்தற்கு இது அவசியமாகிவிடும்.

தொழில் துறைத் தந்திரங்களும் (technique) தொழில் நிர்வாகமும் தொடர்ந்து முன்னேறுவதால், மேற்கூறிய இருவகை நோக்கங்களையும் பிரிவாக்கிக் காணுவதிலுள்ள சங்கடமும் அத்துடன் அதிகரித்துவிட்டது. பெருவாரி உற்பத்தி அளிக்கும் சிக்கன நலங்கள் ஓரளவுக்குப்பின் மறைந்து படுவதாயிருக்கும்வரை, மேற்கூறிய இருவகை நோக்கங்களுக்கிடையேயான வேறுபாடு, இருவகைப் பெருக்க முறைகளின் இடையேயுள்ள வேறுபாட்டுடன் பொதுவாக ஒன்ருகிவிடுகின்றது. ஆகவே, தனிப்பட்ட சுயேச்சை நிறுவனங்களின் வளர்ச்சியானது, இருக்கின்ற நிறுவனங்களுடையதைக் காட்டிலும் உயர்வானதொரு திறமுடைமையைக் காட்டுவதாயிருக்கும். புது நிறுவனத்தின் இவ்வுயர் திறமுடைமையானது பொதுமக்களுக்குக் குறைவான விலைகளை யளித்து நலம் பயக்கும்.

ஆனல் மாருக, தொழில் தொகுப்பு முறையானது (combination) விலைகளை உயர்த்தி விடுவதற்கானதொரு உபாயமாகுமே தவிர, தொழில் நிறுவனங்களின் உற்பத்தியை மாற்றியமைத்து பொது வாக—இது ஏதோ ஒரு மறு எண்ணமாயிருந்தாலன்றி—உற்பத்திச் செலவுகளைக் குறைத்தற்காக மேற்கொள்ளப்படுவதன்று. அது உண்மையில் தொழில் நிறுவனத்தின் அளவைப் பெரிதாக்கி, பெருவாரி உற்பத்தி நலன்களை அடைதற்காக நிகழ்வது என்பது மிக அரிதாகும். ஆனல், அது பெரும்பாலும் சர்வாதீனத்திற்கு ஒரு குறுக்கு வழியாக இருந்திருக்கின்றது. போட்டியிடும் பல நிறுவனங்களுக்கு இடமிருக்கும்போது, சர்வாதீனத்தை நிறுவுவ தெனில் அதற்கு ஒரு வரையறை செய்யவேண்டியதாயிருக்கும். இல்லையேல் சர்வாதீனம் இல்லாமலிருக்க வேண்டும். ஆகவே தான், பொதுவாகக் கூறப்போனல், சர்வாதீனத்தை நிறுவும் முயற்சிகளைத் தொழில் தொகுப்புக்கெதிரான சட்டங்கள் மூலமே தடுத்துவிடக் கூடும்.

தல சர்வாதீனங்கள் (Local monopolies).

ஆயினும் சந்தை குறுகியதாகவோ அல்லது சிதறியதாகவோ இருக்கும்போதெல்லாம், ஆங்காங்கே தல சர்வாதீன நிறுவனங் கள் தோன்றின. இவற்றின் வளர்ச்சியில் தொழில் தொகுப்பு (combination) எவ்வித பங்கும் வகிக்கவில்லை. இவற்றிற்கு மாதிரி யாக, தல ரசாயனக் கடையை (local chemist's shop) அல்லது தலத்தாபன எரிவாயு உற்பத்தித் தொழிற்சாலையைக் கூறலாம். தொழில் தொகுப்பு என்னும் 'கறை' ('taint') படியாத இச் சர்வாதீனங்கள் இயற்கையானவையாகவும், சமூகத்திற்கு நல மளிப்பவை எனவுமே கருதப்பட்டன. ஒரு கடை அல்லது வாயுத் தொழிற்சாலையே போதுமானதாயிருக்கும்போது, போட்டியை ஏற்படுத்தவென அச் சிறு தலத்தில் இரண்டு இரசாயனக் கடை களை அல்லது வாயுத் தொழிற்சாலைகளை ஏற்படுத்துவது மடமை யாகும் என்பது யாவருமறிந்ததே. இந் நிலையில் போட்டியானது முயற்சிகளை வீணே இரட்டித்தும், மூலதனத்தை ஒரு பங்குக்குப் பதில் இரண்டு பங்குப் போடச் செய்தும் வீண் விரயத்தைத்தான் ஏற்படுத்தும். குறுகிய சந்தையில் தல சர்வாதீனங்களுக்கு என்ன பொருந்துமோ அதுவே போதுமான அளவு, பரந்த சந்தை இல்லாத காரணத்தால், பெருவாரி உற்பத்தி இயலாமற்போவதான தேசீய சர்வாதீனங்களுக்கும் பொருந்துவதாகும். உதாரணமாக தொடர்ந்த முறையில் தகரத் தகடுகளை உற்பத்திசெய்யும் தொழிற் சாலை (continuous strip tin-plate mills) ஒன்றே சந்தையின் தேவை முழுவதற்கும் போதுமானதாயிருக்கும்போது இத்தகைய தொழிற்சாலைகள் இரண்டை நிறுவுவது என்பது வீண் விரயத்தைத்

தவிர வேறில்லை. ஆனால் மாறாக, இத்தகரத் தகடுகளைப் பெரு வாரியான பல சிறு நிறுவனங்கள் உற்பத்தி செய்துவரும்போது, அவற்றிற்குப்பதில் ஒரே ஒரு பெரும் தொழிற்சாலையை ஏற்படுத்து வதாயின், அச் சிறு நிறுவனங்கள் யாவும் சேர்ந்து தங்களுக்குள் ஒரு தொழில் தொகுப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்வது அவசியமாகும். ஆகவே, இவ் வகையில் பார்த்தால் தொழில் தொகுப்பானது புதிய சிக்கன நலங்களைக் கொண்டு வருவதுடன்கூட, சர்வாதீனத்தை யும் தோற்றுவிக்கிறது. இதனாலேயே அத்தகைய சர்வாதீன நிறு வனத்தின் வளர்ச்சியை சமூகத்திற்கு எதிரான பெருக்கம் என நாம் தனிப்படுத்திக் குறை கூற முடியாது.

இரயில்வேயிடமிருந்துதான் இத்தகையதொரு பாடம் முதலில் கற்றுக் கொள்ளக் கிடைத்தது. ஒரு ரயில் அமைப்பானது பிற இருப்புப் பாதைகளுக்கெல்லாம் இணையாக ஒரு இருப்புப்பாதை யைப் போடுவதன் வாயிலாகப் போட்டிமுறையில் விரிவடைதல் பெரும் மூலதன நட்டத்தில் கொண்டு போய்விடும். ஆகவே, ஆரம்ப ஆண்டுகளுக்குப் பின் பெருக்கத்திற்கான ஒரே பகுத்தறிவு முறை தொழில் தொகுப்புத்தான் ஆகும். ஆனால் இத் தொழில் தொகுப்பானது சர்வாதீனத்தைத் தோற்றுவித்தது; அதுவும் ரயில்வே சர்வாதீனத்தைதான் மக்கள் மற்றெல்லாத் துறை சர்வா தீனங்களையும் விட மிகையான பயத்துடன் கருதினர். ஒன் றிணைக் கப்பட்ட இரயில்வே அமைப்பானது தெளிவான பல நலங்களை யுடையதாயிருந்தும் விக்டோரியா அரசுக் காலத்து சர்வாதீன பயத்தை அது எதிர்த்து மிகப் போராட வேண்டியிருந்தது. இப் போராட்டத்தை அகற்றி அமைதிப் படுத்துதற்கானதோர் ஏற் பாட்டை ரயில்வேக்களைத் தேசீய மயமாக்குதலின் வாயிலாகக் கொண்டுவந்திருக்கலாம்—இது உண்மையாகவே ஆரம்ப ரயில்வே மசோதாக்களில் எண்ணமிடப்பட்டது—ஆனால் தனியார் தொழில் துணிவுக்கு மிகப் பெரும் மரியாதை அப்போது அளிக்கப்பட்டது. ஆகவே, இறுதியில் சர்வாதீனத்தின் கேடு வகைப் பிரயோகத் திற்கு எதிராகப் பல பாதுகாப்புகள் வகுக்கப்பட்டன; இதை எண்ணித் தொழில் தொகுப்பானது நடந்தேற அனுமதியும் அளிக்கப்பட்டது.

ரயில்வே வளர்ச்சியில் கற்றுக் கொண்ட பாடங்கள் பின்னர் மேலும் பல தொழில்களுக்குப் பிரயோகப்படுத்தப்பட்டன. சர்வா தீன அமைப்பானது தொழிலில் திறத்தை உயர்த்துதற்கு மக்கள் அளிக்கவேண்டிய ஒரு விலையென்று உணரப்பட்டது. இது தொழில் நிறுவன அளவு அதிகரிப்பிற் கேற்ப அதன் திறமும் அதிகரித்துச் செல்வதாயின்தான் உண்மையாகும். சமூகத்தின் கண்கொண்டு

பார்ப்பின், நிறுவன அளவுப் பெருக்கத்தால் விளையும் சிக்கன நலங்கள் சாத்தியமானதால், அதே சமயத்தில் அரசாங்கத்தால் கட்டுக்குள் ளடக்கப்படுவதாய் உள்ள சர்வாதீனமானது பெருமள வுக்கு வரவேற்கத் தக்கதாய் கண்ணியமானதாய் ஆகிவிடுகின்றது. அதுபோன்றே, சிக்கன நல நோக்கமும் சர்வாதீன அவாவும் கலந்துநிற்கும் தொழில் தொகுப்பும் மேற்கூறிய கண்ணியத்தைப் பிரதிபலிப்பால் பெறுவதாகின்றது. இந் நிலையில் தொழில் தொகுப் பின் விளைவுகளானவை முழுவதும் கேடாக வில்லாத போது, இத்தகைய விளைவுகள் தன் சுய வளர்ச்சியால் பெரிதாகி ஒரு நிறுவனத்தாலும் ஏற்படலாமாதலால் தொழில் தொகுப்பை மட்டும் நாம் பிரித்துக் குறை கூறுவது அவ்வளவு எளிதன்று.[1]

எவ்வளவுக்கெவ்வளவு நிறுவன அளவுப் பெருக்கத்தின் தன்மைகளை நாம் உயர்வாக எண்ணுகின்றோமோ, அவ்வளவுக் கவ்வளவு நாம் தொழில் தொகுப்பைப்பற்றி நல்லெண்ணம் கொள் பவராகிவிடுவோம். வளர்ச்சி முறை எதுவாயினும்' அது நம் சம்மதத்தை எளிதில் பெற்றுவிடுவதாயிருக்கும். ஆனாலும், தொழில் தொகுப்பு இரட்டைக் கவர்ச்சியுடையதாகிவிடும். எப்படியெனில், நிறுவனங்கள் முன்னமேயே பெரியவையாயிருக்கும்போது அவற் றைப் போட்டியின் மூலம் சந்தையிலிருந்து அகற்றுவது என்பது கடினமானதும் மிக்க செலவு பிடிக்கக்கூடியதும் ஆகும். அதே சமயத்தில் அவைகளை இணைப்புச்செய்வது என்பது எளிதானதும், குறைந்த செலவில் சாத்தியமானதாகவும் இருக்கும். அதுவும் சந்தை குறுகியதாகவும், குறைந்து செல்வதாக அல்லது நிச்சய மற்றதாகவும் இருந்து, நிறுவனங்கள் யாவும் நிறைய அளவு நிலை முதல் வகையைப் (durable fixed capital) பயன்படுத்தி வருவதாக வும் இருக்குமாயின், நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்குத் தொழில் தொகுப்பைத் தவிர வேறு எதுவும் அவ்வளவு துணை புரியவியலாது. இதற்கு மாற்று வழி ஏதும் உண்டென்றால் அது மேலும் மேலும்

1 இச்சந்தர்ப்பத்தில் பேராசிரியர் ஜூக்ஸ் (Jewkes) போருக்குப் பிந்திய காலத்து பிரிட்டிஷ் சர்வாதீனக் கொள்கையை மீள்பார்வை செய்து குறிப்பிட்டுள் ளது நோக்கத்தக்கது. ஒரே பெரிய நிறுவனம் அல்லது பெரும் நிறுவனங்களின் தொகுதி ஒன்று பெரும் பங்கு வகிக்கும் தொழில்களில், நிறுவன அளவும், திறம் பட்ட தொழிலும் கட்டாயமாக ஒன்றுகக் கைகோர்த்துச் செல்வதாயிருக்கும் என்று நாம் ஆராயாமல் கருதிவிடக் கூடாதென அவர் எச்சரித்துள்ளார். 'பல் வேறு அளவுகளுடைய நிறுவனங்களின் தராதரச் செலவுகளையும், இலாபங்களையும் பற்றிய உண்மைகளை அளித்து பிரிட்டனின் (சர்வாதீனங்களும் போட்டிக் குறைப்பு ஏற்பாடுகளும் பற்றி) கமிஷன் வெளியிட்டுள்ள பத்து அறிக்கைகளைப் பரிசீலித் ததில் அவற்றுள் ஒரே ஒரு அறிக்கையில்தான் மிகப் பெரும் நிறுவனமானது மிகக் குறைந்த உற்பத்திச் செலவுகளைக் கொண்டதாகத் தெரிய வந்தது. அது எலக்ட் ரானிக் வால்வுகள், கத்தோட் கதிர்க் குழாய்கள் தயாரிப்புத் தொழிலாயிருந்தது. மற்ற அறிக்கைகள் எதிலும் நிறுவன அளவும், தொழில் திறமும் ஒன்றுடன் ஒன்று ஒருமித்து வளர்ந்ததாக ஏதும் புலப்படவில்லை'. 'British Monopoly Policy 1944-56', *Journal of Law and Economics*, vol. I, 1958, p. 18.

புதிய நிறுவனங்களை நிறுவி இருக்கின்ற நிறுவனங்களுடன் போட்டிப் போரில் இறங்குவதாகும். இந் நடவடிக்கையில் பிற நிறுவனங்களிடமுள்ளது போன்ற உற்பத்தித் தளவாடங்களைத் தாங்களும் அமைத்து அவற்றை வீண் இரட்டிப்புச் செய்வதுடன், போட்டி நிறுவனங்கள் ஒன்றையொன்று நெரித்துச் சாகடிப்பதற் கான நீண்டதொரு போரில் இறங்கவேண்டியதாயிருக்கும். ஆகவே, திறம்பட்ட உற்பத்திக்குரிய குறைந்தபட்ச நிறுவன அளவு வளர்ந்துகொண்டு போகப் போகவும், நிறுவனங்கள் ஒன்றுடன் ஒன்று இணையாக வளர்ச்சிபெறுவதற்கு அவை இவ் வகையில் தொடர்ந்து கட்டாயப்படுத்தப்படவும், தொழிலானது அதிகமாகத் தொழில் தொகுப்பை நோக்கித் திரும்புகின்றதே யன்றி, தளவாட விரிவை நோக்கி அவ்வளவாகச் செல்வதில்லை என்று கூறவேண்டும்.

வளர்ச்சியின் நோக்கங்கள்

(அ) சிக்கன நலங்கள் நோக்கம்: வளர்ச்சிக்கான முதல் நோக்கம் - பெரும் அளவையினுல் விளையக்கூடிய செலவுக் குறைப்பு எதிர்பார்ப்பு - பற்றி முன்னரே விவரித்துள்ளோம். ஆயினும் இங்கு நாம் இச்சிக்கன நலங்களை, வளர்ச்சி நிலையை வைத்து நோக்கவில்லை; நிறுவனத்தின் அளவு நிலையை வைத்துத்தான் (not of growth but of size) கண்டோம். உண்மையில் பெரிய, சிறிய நிறுவனங்களின் தராதரத் திறம்பாடு என்ற கருத்துகொண்டே நாம் இச் சிக்கன நலங்களை அணுகி ஞேமேயன்றி, நிறுவனங்கள் நடைமுறையில் விரிவடைகின்ற செயல் முறைகள் கருத்துக்கொண்டு அணுகவில்லை. ஆனல், ஒன்றை இங்கு உணர்தல் வேண்டும். நிறுவனங்களின் வளர்ச்சி யானது அடிக்கடி தடைப்பட்டு நின்றுவிடுகின்றது. இதற்குக் காரணம் அளவுப் பெருக்கத்தினுல் வரும் சிக்கன நலங்களின் கவர்ச்சியானது வளர்ச்சிக்கிருக்கும் தடைப்பாடுகளால் ரத்து ஆகி விடுகின்றது. இத் தடைபாடுகளில் இரண்டு மிக முக்கியமானவை யாகும் - ஒன்று விற்பனை சார்ந்தது, மற்ருென்று நிதி வசதி சார்ந்தது.

குறுகியதொரு சந்தையினுல் ஏற்படும் தடைப்பாடு முன்னரே விவரிக்கப்பட்டது. ஒரு சிறு நிறுவனம் சிதறுண்ட சந்தையொன் றுக்கு உற்பத்தி செய்து வழங்குவதாயிருப்பின், அது வளர்ச்சி பெறுவது கடினமானதாகும். அல்லது சந்தையின் பேரில் முன்ன மேயே உறுதியான பிடி பெற்றுள்ள நிறுவனங்களை எதிர்த்து - உதாரணமாக, விநியோக வியாபாரிகள், நுகர்வோர்கள் இவர்

களின் நன்மதிப்பை நீண்ட காலமாகப் பெற்றுவிட்ட நிறுவனங்கள் அல்லது தங்கள் சந்தையில் வெளியார் ஆக்கிரமித்தால் பெருஞ் செலவில் விளம்பரப் போர் ஒன்றில் இறங்கக்கூடிய நிறுவனங்கள், அல்லது புதிய போட்டியாளர்களின் சரக்குகளை வெறுத்துத் தள்ளும்படி விநியோகஸ்தர்களின்பேரில் செல்வாக்குச் செலுத்தக் கூடிய நிறுவனங்கள் சந்தைக்குள் புகவேண்டியிருப்பின், இச் சிறு நிறுவனங்கள் வளர்தல் என்பது கடினமாகும். ஒரு நிறுவன மானது தொடர்ந்த வளர்ச்சி முறையின்றி, திடீர்த்தாவுதல் முறையில் வளரவேண்டியிருப்பின், அதாவது தல சந்தைக்கு மட்டும் பண்டம் வழங்கக் கூடிய அளவையிலிருந்து தேசிய சந் தைக்குச் சண்டையிடும் அத்தகைய பெரும் அளவுக்கு ஒரே அடியில் தாவுதல் வேண்டியிருக்குமாயின், வளர்ச்சிக்கேற்படும் சந்தைத் தடைப்பாடு மிக்க வலுபெற்றதா யிருக்கும். இதில் தோல்வி ஆபத்து நேரலாமென்பதானது, பல நிறுவனங்களை, வாய்த்தால் புகழ், இல்லையேல் சாவு என்ற தற்செயல் நிகழ்ச்சியை நம்பி, தங்கள் திருப்திகரமான இலாபத்தைக் கைவிட்டு மேலே திடீர்த்தாவுதல் புரிவதிலிருந்து தடுத்து நிறுத்துகின்றது எனலாம்.

இரண்டாவதாக, நிதி வசதித் தடைப்பாடு ஒன்றுள்ளது. வணிகத்தில் ஏற்படக்கூடிய கடுமையான சுருக்கம் ஒன்றிலிருந்து தன்னைப் பாதுகாத்துக்கொள்ள ஒவ்வொரு நிறுவனமும் விழிப்பா யிருக்கவேண்டும். ஆயினும், இத்தகைய சுருக்கமானது புதிதாக ஆரம்பிக்கப்பட்ட நிறுவனங்களையும் சிறிய நிறுவனங்களையும்தான் மிகையாக பாதித்து மிக்க சங்கடங்களை விளைவிக்கும். காரணம், இத்தகைய நிறுவனங்களுக்குக் குறுகிய அளவே கடன் வசதிகள் கிட்டும்; மேலும், தற்காலிகச் சங்கடங்கள் ஏற்படும்போது கவலையின்றிப் பழைய பெரும் சேமிப்பு இருப்புத் தொகைகளைக் கொண்டு சமாளித்துக் கொள்ளலாமென்றிருப்பதற்குப் போதிய பழம் சேமிப்புகள் இவைகளிடம் கிடையாது. ஆகவே, தங்கள் நிதி வலிமையை இந் நிறுவனங்கள் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளும்வரை தங்கள் வளர்ச்சிக்கான திட்டங்களை அமுல் நடத்துவதற்கு இந் நிறுவனங்கள் தயங்குகின்றன. இத்தகைய தயக்கம் தான் ஒரு நிறுவனம் தன் வளர்ச்சியின்மூலம் பெரும் அளவு சிக்கனநலங்களை எதிர்பார்க்கக் கூடுமாயினும், அத்தகைய வளர்ச்சியைத் தடுத்து நிறுத்துவதாயிருக்கின்றது.

(ஆ) சர்வாதீன நோக்கம்: நிறுவனங்களின் வளர்ச்சிக்கு இரண் டாவது நோக்கம் சர்வாதீன நோக்கமாகும் - அதாவது சர்வாதீன இலாபங்களைப் பெற்றுக்கொள்ளும் வாய்ப்பை அடைதலாகும். இந் நோக்கமானது அண்மைக் காலம் வரை கொள்ளை இலாப

எண்ணத்துடன் ஒன்றாக வைத்தெண்ணப்பட்டு வந்தது—மித மிஞ்சிய விலைகளுக்கு விற்றல் என்பதாகக் கருதப்பட்டுவந்தது. இக் கருத்துக்குக் காரணம் நாம் நம் மனத்தில் தூய சர்வாதீனம் ஒன்றை எண்ணியிருந்தமையாகும். பிறர் நலத்தைச் சிறிதும் பாராததும், எதிர்ப்பழி செய்யக்கூடிய பிற போட்டி நிறுவனங்களின் பயம் இல்லாததுமான ஒரு தூய சர்வாதீனத்தையே மனதில் கொண்டிருந்தோம். இத்தகைய சர்வாதீனன் (monopolist) தான் விற்கும் பண்டத்தின் உற்பத்தி, வழங்கல் பேரில் பூரண தனி அதிகாரம் கொண்டுள்ளமையால், அதிக மான இலாபங்களைச் சம்பாதித்துக்கொள்ள முடிகிறது. இவ் வதிக இலாபமானது, எந்த ஒரு சிறப்பான சேவையையும் செய்தோ, மிக்க திறம்பட உற்பத்தி செய்தோ பெறப்படுவ தன்று; ஆனால், இது குறைந்த அளவு பண்டத்தை உயர்ந்த தொரு விலைக்கு விற்பதனால் பெறப்படுவதாகும். நுகர்வோரைத் தன் கையில் பணத்தைக் கொட்டும்படி சர்வாதீனன் செய்யக்கூடும். அவர்களுக்கு அதிக பண்டம் அளிப்பதனால் இது விளைவதன்று, உண்மையில் அவர்களுக்குக் குறைந்த அளவை அளிப்பதனாலேயே இது பெறப்படுகின்றது. சர்வாதீனன் பற்றாக் குறையை ஏற்படுத்திச் சுரண்டுகின்றான் என்பதுதான் இதன் உண்மை.

ஆனால், சர்வாதீனச் செல்வாக்கு பொதுவாகத் தேடப்படுதற்குக் காரணம் கொள்ளை இலாப நோக்கமன்று; வேறு பல நோக்கங்களாகும். முதலாவதாகக் கூறப்போனால், போட்டி பயத்தை அகற்றிவிடின் சில சமயங்களில் உண்மையான சிக்கன நலன்களைப் பெற்றுக்கொள்வது சாத்தியமாவதாயிருக்கும். ஒரு சந்தையில் இரண்டு அல்லது மூன்று நிறுவனங்கள் உள்ளபோது, அவை ஒவ்வொன்றும் தன் போட்டியாளர்களின் சூழ்ச்சித்திறச் செயல்களால் (manoeuvres) சதா அவற்றின் நடவடிக்கைகள் பற்றி ஊகித்துக்கொண்டிருக்கக் கட்டாயப்படுத்தப்படுகின்றன. ஆகவே இப்போட்டியாளர்களின் சூழ்ச்சித்திறச் செயல்களை முறியடிப்பதற்கென அவை செலவழிக்கும் நேரமும் பணமும், பொது மக்களுக்குத் தாங்கள் அளிக்கும் சேவைகளை உயர்ந்ததாக்குவதில் செலவழிக்கப்படுவதைக் காட்டிலும் மிகையாயிருக்கும். வெளிப்படையில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் மற்றவைகளுடன் ஒருமித்துச் செல்வதற்கு முயல்வதாகவே இருக்கும் (உதாரணமாக, மற்றவைகள் விற்கும் அதே விலைக்கு விற்றல்). அதேசமயத்தில் தனிமையில் மறைவாக ஒவ்வொரு நிறுவனமும் மற்றவைகளைத் தாண்டி முன்னேறுவதற்கு ஆவனவற்றைச் செய்ய முனையும். (உதாரணமாக, வாடிக்கைக் காரர்களுக்கு இரகசிய பரிசுகள் அல்லது விலைக் கழிவுகள் அல்லது

தனிக் கடன் ஏற்பாடுகள், அல்லது துணைச் சேவைகள் முதலிய வற்றை அளிப்பதன் மூலம் இதைச் சாதிக்கலாம்). சிலசமயங்களில் இத்தகைய போட்டியானது பொதுமக்களுக்கு நன்மைகளை அளிக் கக்கூடும். இந் நன்மைகள், குறைந்த விலைகள், உயர்ந்த தரம் என்ற வகையில் கிட்டும்; ஆனால், ஒருசில சமயங்களில் பொது மக்கள் வேண்டுவதை அதாவது விலைக் குறைப்பு அளிக்காமல், அதற்கு அவசியமற்ற சேவைகளையே அது அளிப்பதாயிருக்கும். தவிரவும், போட்டியிடும் நிறுவனங்கள் தங்கள் போட்டியாளர் களின் நோக்கங்களைப்பற்றி அறியாமையினால் சில தவறான கொள் கைகளைக் கடைப்பிடிப்பதும் அடிக்கடி நேர்ந்துவிடுகிறது. இத் தவறுகளினால் இறுதியில் அத் தொழில் முழுவதுமே சங்கடமனு பவிக்க நேரிடும். இந் நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றுமே, விலைகள் உயர்வாயுள்ளபோது, தங்கள் தளவாடங்களைத் தேவைக்கு மிகை யாகப் பெருக்கிக்கொள்ளக்கூடும். பின்னர் அத் தொழில் முழு வதற்குமாக உற்பத்தித் தளவாட உபரி ஒன்று (over capacity) ஏற் பட்டு, இதன் காரணமாக ஏற்படும் நட்டங்களுக்கு அந் நிறுவனங் கள் ஆளாகிவிடுகின்றன. ஆகவே சந்தையின் பேரில் உறுதியான முழுப் பிடிகொண்ட ஒரு தனி நிறுவனந்தான், நீண்டகாலக் கண் கொண்டு உற்பத்தியை ஒழுங்குபடுத்திக் கொள்வதற்கானதொரு தகுதியும் வசதியும் பெற்று விளங்குவதாயிருக்கும். போட்டிப் போராட்டத்தின் நிலையில்லாமைகளிலிருந்து விடுபட்டுவிடும் அந் நிறுவனம் உண்மையிலேயே தரம் உயர்வானவையும், விலைகள் குறைந்தவையுமான பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதில் முழுக் கவனத்துடன் முனைந்து ஈடுபடவியலும்.

மேற்கூறிய சிக்கன நலங்களான ஒருமைத் தன்மையும் உறுதித் தன்மையும் (unity and stability) சர்வாதீன நிறுவனத் திற்கேற்படுமாயினும் இந்நலங்களுக்கு எதிராக அத்தகைய நிறுவனம் ஆழ்ந்து விடக்கூடிய மந்த நிலையையும், அக்கறையின் மையையும் வைத்துப் பார்க்கவேண்டும். வழக்கமுறையை எச்சரிக் கையுடன் கடைப்பிடித்தே திருப்திகரமான அளவு இலாபத்தைச் சம்பாதிக்கமுடியும் என்னும் போது புதிய துணிவு முயற்சி களுக்கோ, திறப்பாட்டு உயர்வு முயற்சிகளுக்கோ அவசியமில்லா மல் போய்விடுகின்றது. எவ்வளவுக்கெவ்வளவு சர்வாதீனம் வலுப் பெற்றதாயிருக்கின்றதோ அவ்வளவுக்கவ்வளவு அது தன்னுடைய திறத் தரத்தை தன்னுடைய சாத்திய போட்டியாளர்களான நிறு வனங்களின் திறத் தரத்துடன் ஒப்பாக்கிக்கொள்ளும் அவசியம் குறைந்துவிடுகின்றது. மாறாக, ஒரு நிறுவனம் எந்த ஒரு சந்தை யின் பேரிலும் கொண்டுள்ள பிடியானது அந் நிறுவனத்துக்கு ஒத்த வலுவுடைய பிற நிறுவனங்களால் சதா தாக்கப்பட்டு

வருகின்றதோ, அத்தகைய நிறுவனம் தன்னுடைய சந்தைப்பிடி நீடிப்புக்குத் தாழ்வான உற்பத்திச் செலவுகளை அடிப்படையாகக் கொண்டிருக்கவேண்டியது அத்யாவசியமாகும். இந் நிறுவன மானது தனக்கிருக்கும் போட்டியை ஒரு தொந்தரவாகக் கருத லாம். ஆனல், இத்தொந்தரைதான் அதைத் தன் வாடிக்கைக் காரர்களின் தேவைகளைக் கணிசமான திறமுடன் திருப்தி செய்யு மாறு வற்புறுத்துவதாகும். இத் தொந்தரையை அகற்றிவிடின் போட்டி அளிக்கும் தூண்டுதலும் அத்துடன் மறைந்துவிடும். ஆகவே போட்டி என்னும் குளியல் தொட்டி நீரை வெளியே கொட்டும்போது, மிக ஆரோக்கியமானதும், அதன் இழப்பு மிக வருத்தத்தை ஏற்படுத்தக்கூடியதுமானதொரு குழந்தையைக் கவனமின்றி அத்துடன் கொட்டிவிடக்கூடும் என்று உணர்தல் நன்று.

இரண்டாவதாக, பல நிறுவனங்கள் தங்கள் சுய பாதுகாப்பை எண்ணியும் ஒன்று சேர்வதன்மூலம் சர்வாதீனத்தை அமைத்துக் கொள்ளலாம். இந் நிறுவனங்கள் தங்கள் சந்தைக்குள் புதிய தொரு போட்டி நிறுவனம் நுழைந்துவிடக் கூடுமென்ற பயத்தினல், அந் நிறுவனத்தை நுழையவிடாமல் தடுக்கும் நம்பிக்கையில் ஐக்கியப்பட்ட எதிர்ப்பொன்றை அளிக்கலாம். உதாரணமாக, இரண்டு செய்தித் தாள்கள், தங்களுக்குப் போட்டியாக ஆரம்பிக் கப்படவிருக்கும் மூன்ருவது தாள் ஒன்றை எதிர்த்து நிற்கும் முயற் சியில் தங்களுக்குள் இணைப்பை ஏற்படுத்திக்கொள்ளலாம். இவ் வாறு இணைந்து கொள்வதனல், அவ்விரு செய்தித்தாள்களும் தங்கள் இலாபங்கள் குறையும் இடர் ஒன்றை ஏற்கவேண்டியுள் ளது உண்மையே; ஆனல், மூன்ருவது செய்தித்தாள் உண்மையில் ஆரம்பிக்கப்படுமேயானல் தங்கள் இலாபங்கள் இன்னும்அதிகமாக வீழ்ச்சியுறுமாதலால் அவ்விடரிலிருந்துத் தாங்கள் தப்பிக்கொள் வதற்காகவே இவை இணைந்துகொள்ள வேண்டியிருக்கின்றது. தல நிறுவனங்களின் சந்தையை, நாட்டின் மற்ருெரு பகுதியிலுள்ள அல்லது வெளிநாட்டிலுள்ள ஒரு பெரும் நிறுவனம் படையெடுக் கும்போது இத்தகைய பாதுகாப்பு நோக்கம் தல நிறுவனங்க ளிடையே சிறந்து காணும். பிரிட்டிஷ் கம்பெனிகளில் மிகப் பெரிய இரண்டாகிய தி இம்பீரியல் புகையிலை கம்பெனியும், இம்பீரியல் கெமிகல் தொழில்கள் லிமிடெட் என்ற கம்பெனியும், ஆரம்பத்தில் இத்தகைய பாதுகாப்பு இணைப்புகளாகவே தோன்றின. அதாவது அமெரிக்க, ஜெர்மானிய தொழில் டிரஸ்டுகளைச் சம வலுவுடன் சந்தைகளில் எதிர்த்து நிற்கும் நோக்கத்துடன் இணைப்பு மூலம் உருவாக்கப்பட்டவையே இவை. சுயப் பாதுகாப்பானது மற்ற வகைப் பெருக்கங்களையும் தூண்டலாம். ஒரு சர்வாதீன உற்பத்தி

யாளனிடமிருந்து தன் இயந்திரத்திற்கான பாகங்களை வாங்க வேண்டியுள்ளதொரு நிறுவனம், ஓரளவு தன்னிடம் சாமான் விற்பதால் சர்வாதீனம் பெற்றுக்கொள்ளும் இலாபத்தைத் தானே அடைந்து கொள்ளும் நோக்குடன் இந் நிறுவனம் தனக்கு வேண்டிய இயந்திர பாகங்களைத் தானே தயாரிக்கத் தொடங்கலாம். சில சமயங்களில் இத்தகைய உற்பத்தி வகை விரிவுக்கான நோக்கம், மற்ற சர்வாதீனங்களுக்கு எதிராகத் தன்னைக் காத்துக் கொள்வதற்கெனவின்றி, தன் போட்டியாளர்களிடம் தான் வலிமை கொண்ட பேரம் செய்யும் தகுதி பெறுவதற்கென இருக்கலாம். உதாரணமாக, தன் பண்டங்களை விற்கும் கடைகளும், வணிக மனைகளும் மற்ற நிறுவனங்களின் பண்டங்களையும் வைத்து விற்பதாயிருக்குமாயின், சம்பந்தப்பட்ட நிறுவனம் தன் விற்பனை அமைப்பை விரிவுபடுத்திக்கொண்டு தன் பண்டங்களின் விற்பனையை உயர்த்த முனையலாம். ஆடை, பாத அணி. சாக்கிலேட்டு, மருந்துவகைக் தொழில்களில் பல நிறுவனங்கள் செய்வதுபோன்றே இந் நிறுவனமும் தன் சொந்தக் கடைகளைத் திறக்கலாம். அல்லது, மின்சார சாமான் தொழில், பொறி அமைப்புத் தொழில் முதலியவைகளில் நடப்பதுபோன்று, இந் நிறுவனம் உள்நாட்டிலும், வெளிநாடுகளிலும் எல்லா முக்கிய நகர்களிலும் தன் அலுவலகங்கள் அல்லது பிரதிநிதிகளை ஏற்படுத்திக்கொண்டு விரிவடைந்து கொள்ளலாம். தேயிலை, பெட்ரோல் முதலிய பண்டங்களின் விற்பனையில் நிறுவனங்கள் பெரும்பாலும் தங்கள் உற்பத்திப் பண்டங்களை நேரடியாகவே சில்லறை விநியோகஸ்தருக்கு வழங்கி வரலாம். இதற்கு ஓரளவு காரணம், சில்லறை விநியோகஸ்தரை இந் நிறுவனம் தன்னிடம் பற்றுக்கொள்ளச் செய்யும் விருப்பமேயாகும் எனலாம். [1]

மேற்குறிப்பிட்ட பேர வலிமையானது சிறிது சிறிதாக, மற்ற நிறுவனங்களை அதட்டும் ஆற்றலாக மாறிவிடுகின்றது என்பதை உணரவேண்டும். சர்வாதீன ஆற்றல் பெற்ற ஒரு பெருந் தொழில் அமைப்பு அல்லது தொகுப்பானது பிற நிறுவனங்களின் எதிர்ப்பழி செய்கையிலிருந்து பெருமளவுப் பாதுகாப்பை அனுபவிப்பதாயிருக்கின்றது. ஆகவே, தன் சக தொழில் நிறுவனங்களை அது அநியாயமாக ஆட்டி வைக்கக்கூடும். தான் சரக்கு வாங்கிக்கொள்வதற்கு உற்பத்தியாளர்களிடம் செய்துள்ள ஒப்பந்தங்களைப் பெரும் நிறுவனமானது சிறு நிறுவனத்தைக் காட்டிலும் தயக்கமேதுமின்றி

1 இத்தகைய நோக்கத்தை நிறைவேற்றுவது நிறுவனங்கள் தங்கள் விற்பனை அமைப்பை விரிவுபடுத்திக் கொள்ளாமலேயே இயலும். எவ்வாறெனில், இந் நிறுவனம் இதற்குக் பதிலாக, ஒவ்வொரு மாவட்டத்திலும் தன் பண்டங்களை விற்கும் பூரண பிரதிநிதித்துவ உரிமையைத் தனி ஒரு விநியோகஸ்தருக்கு அளிப்பதாகும்.

ரத்து செய்து விடக்கூடும்; அதுவும் அந் நிறுவனம் இச் சரக்கின் சந்தையில் தான் ஒரு மிகப் பெரிய வாங்கும் நிறுவனமாக மட்டுமின்றி, அதன் ஒரே வாங்கும் நிறுவனமாக, அல்லது அநேகமாக ஒரே வாங்கும் நிறுவனமாக இருந்தால் இவ்வாறு மிக எளிதில் தன் வாங்குதல் ஒப்பந்தத்தைத் தயக்கமின்றி ரத்து செய்து விடக்கூடும். சரக்குகளை அளிப்பதில் அது கால தாமதத்தை அனுமதிக்கலாம் அல்லது தரம் குறைந்த சரக்குகளை அளிப்பதும் முடியும். தன் வாடிக்கைக்காரர்களுக்குத் தன் சரக்கு அளிப்புகளை நிறுத்தப் போவதாகப் பயமுறுத்தவும், தனக்குப் போட்டியாகக் கூடிய வேறு எந்த நிறுவனத்திடமிருந்தும் அவர்கள் சரக்குகள் வாங்குவதைக் கட்டாயமாக நிறுத்திக்கொள்ளும்படி செய்யவும் கூடும். போட்டி நிறுவனங்களின் பண்டங்களை வாடிக்கைக்காரர்கள் வெறுத்தொதுக்குமாறு (பகிஷ்கரிக்குமாறு) தூண்டிவிட்டு, போட்டி நிறுவனங்களை அடியோடு வெளியேற்றலாம்; அல்லது போட்டி நிறுவனங்களுக்கு மூலப்பொருள் அளிக்கும் நிறுவனங்களின்பேரில், அல்லது அவற்றிற்குக் கடன் கொடுக்கும் பாங்குகளின்பேரில் வற்புறுத்தலான செல்வாக்கைப் பிரயோகித்தும் போட்டி நிறுவனங்களை ஒழித்துக்கட்டலாம்.[1] இவ்வாறு பிற நிறுவனங்களை மிரட்டி அடக்க ஆரம்பித்த செயல் இறுதியில் சந்தையிலிருந்து பிற நிறுவனங்கள் யாவற்றையும் அகற்றிவிடும் அட்டகாசத்தில் போய் முடிவதாகின்றது. ஆகவே, ஒரு நிறுவனமானது தன்னுடைய உயர்வான உற்பத்தித் திறத்தாலோ, சர்வாதீன அதிகாரத்தைத் தனக்கு வழங்கும் சட்டம் ஒன்றினுலோ போட்டியிலிருந்து பாதுகாப்புப் பெற்றிராவிட்டாலுங்கூட, அது சந்தையில் ஒரு வலுவான பிடியைப் பெற்றுவிட முடிகின்றது. மேலும் இப் பிடியை எதிர்த்துத் தகர்ப்பதென்பது அநேகமாக முடியாததாகிவிடுகின்றது. கருத்தளவில், எந்த நிறுவனமும், மற்ற நிறுவனங்களுடன் போட்டியிட சுயேச்சை பெற்றுள்ளது உண்மையே; ஆனுல், நடைமுறையில் எந்த நிறுவனமும் இடரளாவிய இச் செயலை மேற்கொள்ள முன்வராது. சந்தை குறுகியதாயிருந்தாலோ உற்பத்தித் தளவாடத்தின் உத்தம அளவானது (technical optimum) பெரும் பரிமாணமானதாயிருந்தாலோ போட்டியி லிறங்குவது என்பது மிகவும் கடினமான தொன்று யிருக்கும். நெடுநாளாய் நிலைபெற்றுள்ள பழைய நிறுவனங்களை எதிர்த்துப் போட்டியிலிறங்க எண்ணும் எந்தப் புதிய நிறுவனமும், அவ்வாறு தான் போட்டியாகத் தொழில் ஆரம்பிப்பதற்கு மீப் பெருந் தொகையான மூலதனத்தைத் தளவாடங்களில்

[1] இத்தகைய நடவடிக்கைகளில் சிலவும், மற்றும் தனிச் சலுகை வணிக ஒப்தங்கள், பிணைப்பு ஒப்பந்தங்கள் (tying contracts), பின்னிட்டு கழிவுத்தொகை அளிப்பதற்கான ஏற்பாடுகள் (deferred rebates) போன்றவை சட்டத்தால் தடுக்கப்பட்டுவிடலாம். போட்டிக் குறைப்பு நடைமுறைகள் (restrictive practices) பற்றிய சட்டத்தின் விவரிப்புக்குக் கீழே அப் பகுதியைப் பார்க்கவும்.

கொட்டவேண்டியது அவசியமாயிருந்தாலோ, விற்பனைக்கான தொடர்புகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வதற்கு மீப்பெரும் தொகைகளை முதலீடு செய்யவேண்டியிருந்தாலோ, அப்புதிய நிறுவனமானது அத் தொழிலில் நுழைய மிகவும் யோசனையும் தயக்கமும் கொள்வதாயிருக்கும். சந்தை குறுகியதாயிருந்தாலோ, அதில் வலிமையான பிடியுடைய பழம் நிறுவனம் அல்லது நிறுவனங்களிடமிருந்து சந்தையில் ஒரு பகுதியை புதிய நிறுவனம் கைப்பற்றிக் கொள்ள வேண்டியது அவசியமாகும். மேலும், இப்போதுள்ள சர்வாதீனத் திடம் வாடிக்கைக்காரர்கள் தங்கள் மந்தப் போக்கினாலோ (inertia), அறியாமையினாலோ அல்லது அச்சத்தினாலோ கட்டுண்டு கிடப்பார்களானால், புதிய நிறுவனமானது இவ்வாடிக்கைக்காரர்களைத் தன் பக்கம் கவர்வதற்கு மிக்க சிரமப்பட வேண்டியிருக்கும். இதில் வெற்றி பெற வேண்டுமாயின், புதிய நிறுவனமானது சர்வாதீன நிறுவனத்தைவிட உயர்வானதும், விலைக் குறைவானதுமான பண்டத்தை அளிக்க முன்வந்தால் மட்டும் போதாது. சர்வாதீன நிறுவனத்தின் வாடிக்கைக்காரர்களின் ஆவலை உண்மையிலேயே கிளப்பிவிடக்கூடிய அளவுக்கு உயர்ந்த தரமுடையதும், மிக்க மலிவானதுமான பண்டத்தை அது அளிப்பதாயிருக்கவேண்டும். வாடிக்கைக்காரர்கள் சர்வாதீன நிறுவனத்தின் ஆதரவையோ, பண்ட அளிப்புகளையோ இழக்கவேண்டி வந்தாலும் அவ்விடரை அவர்கள் பொருட்படுத்தா திருக்குமளவு சிறந்த வகையான பண்டத்தைப் புதிய நிறுவனம் அளிப்பதாயிருக்க வேண்டியதும் அவசியம். இப் புதிய நிறுவனத்தின் போட்டியை முறியடிப்பதற்காக சர்வாதீன நிறுவனம் தோற்றுவிக்கக்கூடிய எந்த ஒரு விலைக் குறைப்புப் போர் அல்லது வெறுத்தொதுக்கும் (பகிஷ்கார) இயக்கம் எதையும் புதிய நிறுவனம் தாங்கி நிற்பதாயிருக்கவும் வேண்டும். அத்துடன் சர்வாதீன நிறுவனமானது மேற்கூறிய நடவடிக்கைகளை நடத்திவரும்போது கூடவே புதிய போட்டி நிறுவனத்தைத் தன்னுடன் ஐக்கியப்படுத்திக்கொள்ளவும் தொடர்ந்து முயற்சி செய்துவரலாம். அல்லது சந்தையைப் பிரிவு செய்து அதன் ஒவ்வொரு பகுதியிலும் தனித்தனியே சர்வாதீன நிலைமையைத் திரும்பவும் நிலைநாட்டிக்கொள்ளும் முறையில் புதிய நிறுவனத்துடன் ஒப்பந்தத்திற்கு வரவும் முயற்சி செய்யலாம்.[1] ஒரு

1 உதாரணமாக, சர்வாதீனங்கள், போட்டிக் கட்டு முறைகள்பற்றிய சமிஷன் தன் அறிக்கையில் பின்வருமாறு குறிப்பிட்டுள்ளதைச் சுட்டலாம். 'பிரிட்டிஷ் பிராணவாயு உற்பத்திக் கம்பெனியின் 'தொடர்ச்சியான கொள்கையானது, எங்கெல்லாம் சாத்தியமாகுமோ அங்கெல்லாம் பிராணவாயுவையும், அசிட்டிலின் கரைசலையும் உற்பத்தி செய்யும் பிற நிறுவனங்களைத்தான் இணைத்துக்கொள்வது அல்லது விலைக்கு வாங்கிச் சேர்த்துக்கொள்வதாம். இவ்வாறு செய்வதற்கு ஒரே காரணமாக இல்லாவிடினும், முக்கிய காரணயிருந்தது, இவ் வாயுக்களின் அளிப்பில் தன் சுய சர்வாதீனத்தை விரிவாக்கிக் கொள்வதும் பாதுகாத்துக்கொள்வதுமேயாகும்.' (Report in the supply of Certain Industrial and Medical gases. H. M. S. O. 1956, Para 250.)

பெரும் நிறுவனம் சர்வாதீனப் பிடிகொண்டுள்ள ஒரு சந்தையின் பேரில் புதிய நிறுவனமொன்று படையெடுப்பதில் வெற்றி கண்டாலுங்கூட, நுகர்வோரின் கண்கொண்டு பார்க்கும்போது இதனால் ஏற்படும் நீண்ட கால உண்மை விளைவு ஒன்றுமில்லாமலிருக்கலாம்.[1] சர்வாதீனத்தின் தோற்றம் வேண்டுமானால், மறைந்துபடலாம்; ஆனால், அதன் தன்மை அழியாது நிலைபெற்றிருக்கும்.

சர்வாதீனமும் சந்தை நுழைவுச் சுயேச்சையும்

சர்வாதீனத்தின் சாரம் என்னவெனில், சந்தைக்குள் பிற போட்டி நிறுவனங்கள் நுழையாது பார்த்துக்கொள்ளலே ஆகும். சர்வாதீன நோக்கம் எத்தகைய உருவில் தோன்றினாலும், சந்தைக்குள் பிறரை நுழையவிடாமல் தடுக்கும் அவா மட்டும் எப்பொழுதும் இருந்து கொண்டேயிருக்கும். சந்தையின் பேரில் ஒருமித்த பிடியைச் (unified control) செலுத்தி வரக்கூடுமானால், சந்தைக்குள் வேறுநிறுவனம் எதுவும் இடம்பெற வியலாது; ஆகவே, சுயப்பாதுகாப்பென்பது ஒரு சந்தையைப் பிற நிறுவனம் எதுவும் படையெடுக்காதபடி பாதுகாத்துக் கொள்வதே ஆகும். எதிர்த்துப் போராடும் வலிமை என்பதும் மற்ற நிறுவனங்களை உள்ளே நுழைய விடாமல் தடுத்து விடும் ஆற்றலைத் தவிர வேறில்லை. பேரவலிமை என்பதுகூட இல்வகையில் பார்த்தால், இறுதியில், சலுகையானதொரு சந்தையிலிருந்து பிறிதொரு நிறுவனத்தை அகற்றிவிட அச்சுறுத்தல் செய்யக்கூடிய ஆற்றலையே அடிப்படையாகக் கொண்டதாகும்; அல்லது முன்னரே சர்வாதீனப்படுத்தப்பட்டதொரு சந்தையைப் படையெடுத்து நுழைய அச்சுறுத்தும் ஆற்றலை அடிப்படையாகக் கொண்டதாயிருக்கும். இவ்வாறு போட்டியாளர்களை அகற்றிவிடுவதே கொள்ளை இலாபமடிப்பதைச் சாத்தியமாக்குகின்றது. ஆயினும், சர்வாதீனம் கொள்ளை இலாபமடிப்பதால் மக்களுக்கு ஏற்படக்கூடிய ஆபத்து எப்போதுமே மிகப் பெருங்கேடாக விளையும் என்று கூறுவதற்கில்லை. ஒருமைப்பாடான நிறுவன ஆட்சியினால் விளையும் சிக்கன நலங்கள் உண்மையிலேயே விலைகளைக் குறைவாக்கியும் விடலாம்; மற்ற நிறுவனங்களின்பேரில் ஒரு நிறுவனம் பெற்று விடுகின்ற பேர வலிமையானது இப்போது நிறுவனங்கள் அடைந்து வரும் பழைய இலாபங்களையே புதிய வகையில்

1 உண்மையில், விலைகள் உயரவுங்கூடும். மொத்த விற்பனையானது இரு நிறுவனங்களுக்குமிடையே பகுத்துக்கொள்ளப்படும். ஆகவே பெரும் நிறுவனம் முன்பு தான் உற்பத்தி செய்த அளவைக் காட்டிலும், இப்போது குறைவாக உற்பத்தி செய்ய வேண்டியிருக்குமாதலால், சிற்றளவு உற்பத்தியானது உற்பத்திச் செலவை உயர்த்துவதாயிருக்கும். இவ்விரு நிறுவனங்களில் ஒன்று மற்றொன்றை வெளியே விரட்டியடிப்பது என்பது சாத்தியமில்லையாயின், இவை 'நான் வாழ வேண்டும், மற்றவனையும் வாழ விடவேண்டும்' என்னும் கொள்கையைக் கடைப்பிடிக்கலாம். அவ்வாறாயின், புதிதாக வந்துற்ற உயர் உற்பத்திச் செலவுக்கேற்ப விலைகளையும் உயர்த்தி, சரிப்படுத்திக்கொள்ள இருவரும் ஒத்துப்போகலாம்.

தங்களுக்குள் பகுத்துக்கொள்வதில்தான் முடியுமேயன்றி, நுகர்வோரின்பேரில் உயர் விலைகளைச் சுமத்துவதில்முடியவேண்டுமென்பதில்லை. நிறுவனங்கள் இணைந்துகொண்டு தங்கள் உற்பத்தி முறைகளில் எவ்வித மாற்றத்தையும் ஏற்படுத்த அல்லது ஒருமைப்பாடு ஏற்படுத்த முயற்சி செய்வதற்குப்பதில், விலைகளை உயர்த்துவதற்காக மட்டும் இணையும் போது முற்றிலுலும் கொள்ளை இலாபமடித்தல் தான் விளைவதாயிருக்கும்.[1] ஆனால், ஒன்று, இந் நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து தனித்தனியாகவே மேலாட்சி செய்யப்படுவதாயும் விலைகளை மட்டும் கூட்டாக உயர்த்துவதற்கு ஒப்புவதாகவும் இருந்தாலன்றி, முழுக் கொள்ளை இலாபமடிப்பது குறைவுபடுவதாயிருக்கும். காரணம் இணைப்பால் விளையும் ஒருமித்த மேலாட்சியாலும், பெரும் அளவை உற்பத்தியாலும் ஏற்படக்கூடிய சிக்கன நலங்கள் ஒருபுறமும், மற்றொருபுறம் விலைகளை உயர்த்துவதைவிட்டு அவற்றை ஒரு நிலைப்படுத்திக்கொண்டு (stabilising) வலியதொரு நிறுவனத் தொகுப்பை (combine) அமைத்துக்கொள்ளும் விருப்பம் மற்றொருபுறமும் சேர்ந்து முழுக் கொள்ளை இலாபமடிப்பு நோக்கத்தைப் பொதுவாகவே மழுங்கச் செய்துவிடுவதா யிருக்கும்.

சர்வாதீன ஆற்றலும் போட்டி வலிமையும்

சர்வாதீன ஆற்றலும், போட்டி வலிமையும் உண்மையில் ஒன்றேதான். நோக்குகின்ற கோணத்திற்கேற்ப ஒன்றாகவோ மற்றொன்றாகவோ தென்படுவதாகும். இவை இரண்டுமே நிறுவன விரிவின் விளைவேயாகும். அதாவது நிறுவனத்தின் தொடர்ந்த விரிவானது சந்தையில் மற்ற நிறுவனங்களின் பிடியைக் குறைத்து, சந்தைக்குள் புதிய நிறுவனங்கள் நுழைவதை மிக்க கடினமாக்கி விடுவதால் ஏற்படும் விளைவாகும். இத்தகைய வலிமையானது, அது மற்றவர்களுடன் பேரம் பண்ணும் வலிமை, போட்டியிட்டுப் போரிடும் வலிமை அல்லது மற்றவர்களை நெரித்து விடும் வலிமை எதுவாயினும், நுகர்வோரைப்பாதிக்குமாறு விலைகளை உயர்த்திவிடவும், மூலப் பொருள்கள் வழங்குவோரைப் பாதிக்குமாறு அவற்றின் விலைகளைத் தாழ்த்திவிடவோ பயன்படுத்தப்படலாம்; அவ்வாறு பயன்படுத்தப்பட்டும் வருகின்றது. மேலும், உற்பத்தித் திறத்தில் எவ்வித முன்னேற்றமும் இல்லாமலே அதிகரித்த இலாபங்களைச் சம்பாதித்துக்கொள்ளவும் அது இடமளிப்பதாயிருக்கின்றது. வலிமை பெற்றுக்கொள்வது அல்லது சர்வாதீனம் பெற்றுக்கொள்வதானது, கொள்ளை இலாபமடிக்கும் நோக்கத்துடன் முழு ஒருமை கொண்டதாயிருக்க வேண்டியதில்லையாயினும், பெரும்பாலும் அதனுடன் கூடிச் செல்வதாயிருக்கிறது.

[1] தேவையில் திடீர் உயர்வு ஏற்படும்போது (உதாரணமாக, போர்க்காலத்தில்) சுயேச்சையான நிறுவனங்களும், போட்டியான நிறுவனங்களுங்கூட இது போன்றே கொள்ளை இலாபமடிப்பது சாத்தியப்படுகின்றது.

அடுத்து, போட்டி வலிமையை அடைந்துகொள்ளும் விருப்பத்திற்கு மற்றொருகாரணமும் உண்டு என்பதைப்பேராசிரியர் மெக்ரிகர் குறிப்பிட்டுள்ளார்.[1] அதுதான் 'இடர்வெறுப்பு'(a revolusion against risk) என்பதாகும். மிகப் பாரமான பொதுச் செலவுகள் (heavy over head costs) கொண்ட நிறுவனங்கள் (உதாரணமாக, ரெயில் வேக்கள், நீராவிக் கப்பல்கள் முதலியன) குறுகியதொரு சந்தைக்குள் போட்டியிட்டால், விலைகளும், உற்பத்தி அளவுகளும், இலாபங்களும் பேரளவு ஏற்றத் தாழ்வுறும் இடர் அங்கு ஏற்படும். இரண்டாவதாக, பண்ட வழங்கலோ, சந்தையோ ஒரு சர்வாதீனத்தின் பிடிக்குள் போய்விடுமேயானால், நுகர்வோரும் பிற நிறுவனங்களும் இவற்றை இழக்க வேண்டிய ஆபத்து நேரிடுவதாயிருக்கும். அடுத்து மூன்றாவது இடர் ஒன்றையும் குறிப்பிடவேண்டும். சந்தைக்குள் திடீரென உள் நுழையும் நிறுவனங்களும், திடீரென வெளியேறும் நிறுவனங்களும் சந்தையின் சீரான போக்கை அடிக்கடி குலைத்துவிடும் ஆபத்தும் இருக்கிறது. இத்தகைய நிறுவனங்களின் தன்மையாவது: அவை, அவ்வப்போது சந்தையின் பேரில் தங்கள் தற்காலிக உபரி உற்பத்தியைக் கொட்டுபவையும், பின்னர்த் தாங்கள் தற்காப்புப் பெற்றுள்ளதொரு சந்தைக்குள் புகுந்துகொள்பவையுமான நிறுவனங்களாயிருக்கும்; அல்லது அவை தக்க அறிவனுபவமும், போதுமான மூலதன வசதியும் இல்லாது ஆரம்பிக்கப்பட்டவையாய், ஏற்கெனவேயே நிலைபெற்றுள்ள நிறுவனங்களுடன் ஆலோசனையற்ற போட்டியிலிறங்கி, சிறிது காலத்திற்குள் அழிவுறும் நிறுவனங்களாகவும் இருக்கும். இத்தகையவையும், இவை போன்றவையுமான இடர்களிலிருந்து தங்களைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்காக, நிறுவனங்கள் தங்களை இணைத்துக் கொள்வதன் வாயிலாக அல்லது விரிவாக்கிக் கொள்வதன் வாயிலாக வலிமை உயர்வைத் தேடலாம். இங்குக் கொள்ளை இலாப நோக்கம் எதுவும் எழவேண்டிய அவசியமின்று. மேலே நாம் குறிப்பிட்ட இடர்களில் ஏதாவதொன்று குறைக்கப்படுவதானது, அதைமட்டும் நோக்கும்வரை, சமூகத்திற்கு ஒருநலனாகும். ஆனால் இச் சந்தர்ப்பங்களில், கொள்ளை இலாபப் பிரச்சினையானது, உண்மையில் சதா எழுவதாயிருக்கிறது. மிதமிஞ்சிய போட்டி இடரையோ (மேலே கூறப்பட்ட முதலாவது இடர்) அல்லது, விட்டு விட்டுத் தோன்றும் போட்டி இடரையோ (மூன்றாவது இடர்) குறைப்பதாயின் எல்லா வகைப் போட்டிகளுக்குமே அதே நேரத்தில் தடைகளை எழுப்புவது மூலமாகவே அதைச் சாதிக்க முடிவதாயிருக்கும். இவ்வகையில் பார்த்தால், பொதுவில் விரும்பத்தகாத போட்டியை சமூகம் அகற்றிக் கொள்வதானது, சர்வாதீன

[1] D. H. Macgregor, 'The Rationalisation of Industry' *Economic Journal*, 1927.

ஆற்றலை சமூகத்திற்குக் கேடான வகையில் நிறுவனங்கள் பயன் படுத்தாது உறுதி செய்து கொள்வதற்குத் தான் பெற்றிருக்கும் தலை யாய பாதுகாப்பைத் தியாகம் செய்வதன் மூலமே பெறக்கூடியதா யுள்ளது. ஆகவே இங்கு மறுபடியும் ஒரு நோக்கத்திற்கென அடைந்துகொள்ளப்பட்ட வலிமையானது மற்ருெரு நோக்கத்திற் காகப் பயன்படுத்தப்படலாம் என்பது தெளிவாகிறது; அதாவது இடரிலிருந்து தப்பித்துக்கொள்ளலானது நிறுவனத்தை நேரே கொள்ளை இலாபமடிக்கும் கொள்கைக்குக் கொண்டு போய் விட லாம் என்று கூறக்கூடும்.

தொழில் தொகுப்பை ஏற்படுத்திக்கொள்ள விழையும் சர்வா தீன நோக்கத்தை நடைபெருது தடுக்கும் சக்திகள் பற்பல உண்டு என்பதை அறியவேண்டும். இவற்றுள் மிக முக்கியமானவை பொதுமக்களின் வெறுப்புணர்ச்சியும், போட்டி சாத்தியமும் (potential competition) ஆகும். பொதுமக்களின் வெறுப்புணர்ச்சி யானது, இரண்டிலொரு வகையில் வெளிக் காட்டப்படுகின்றது. ஒன்று, சர்வாதீனனின் பண்டங்களை வாங்காது வெறுத்தொதுக்கு வதனுல் வெளிப்படும். அல்லது சர்வாதீனத் தொகுப்பைத் தடுப்ப தற்கென (அல்லது தடங்கல்களை ஏற்படுத்துவதற்கென) வகுக் கப்பட்ட டிரஸ்டு எதிர்ப்புச் சட்டங்களின் மூலமாக வெளிப்படுவதா யிருக்கும். போட்டி சாத்தியக் கூருனது இவற்றைக் காட்டிலும் இன்னும் மிகை ஆற்றல் படைத்ததொரு தடையாகும். விலைகளை சர்வாதீனன் மிகையாக உயர்த்திஞல் நுகர்வோர் சர்வாதீனனின் பண்டத்தைக் கைவிட்டு மற்றப்பல பதில் பண்டங்களை வாங்கத் திரும்பிவிடலாம். தவிரவும் புதிய நிறுவனங்கள் பல இப் பண் டத்தை உற்பத்தி செய்யத் தொடங்கலாம்; இத் துறையிலுள்ள அயல்நாட்டுப் பழைய நிறுவனங்களும் அல்லது வேறு துறைகளி லுள்ள அயல்நாட்டுப் பழைய நிறுவனங்களுங்கூட இச் சந்தைக்குள் நுழையலாம். இப் பண்டத்திற்கு மிக நெருக்கமான பதில் பண்டங்கள் தோற்றுவிக்கப்படலாம் அல்லது ஏற்கெனவேயே விற்கப்பட்டும் வரலாம். ஆகவே, பதில் பண்டங்களின் எண் ணிக்கை அதிகரிக்க அதிகரிக்க, அவை தற்போது கிடைப்பவை யாயினும் அல்லது கிடைக்கச் சாத்தியமானவையாயினும் அந்த அளவுக்கு சர்வாதீனன் அநியாயமான உயர் விலைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளும் ஆற்றலும் குறைவாகிவிடுகின்றது. ஆகவே, சர்வா தீன இலாபங்களைச் சம்பாதித்துக் கொள்ளும் நம்பிக்கையில் நிறு வனத் தொகுப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ளவிருக்கும் தூண்டுதலும் ஆற்றல் குறைந்ததாகி விடுகின்றது. உதாரணமாக, புதிய நிறு வனங்கள் ஒரு சந்தைக்குள் நுழைந்து விடுவது எளிதாயிருக்குமே யாகில், சர்வாதீனத்தின் தலைக்குமேல் பிற நிறுவனங்களின் போட்

டிப் பலம் எப்போதுமே தலைக்குமேல் தொங்கிக் கொண்டிருப்பதாயிருக்கும். தன் நிலையைச் சர்வாதீனம் பாதுகாத்துக்கொள்வதானது தன் உயர் திறப்பாடு ஒன்றினால்தான் இயலும். மாறாக, புதிய நிறுவனங்கள் இச் சர்வாதீனத்துடன் போட்டியிடுவது இயலாததாயிருக்குமேயாயின் (உதாரணமாக, சர்வாதீனமானது சில முக்கிய பண்ட உற்பத்தி உரிமைகளைச் சட்டபூர்வமாகப் பெற்றுக்கொண்டுள்ளதாயிருக்குமேயாயின்). அது பெருமளவு பயமின்றி உயர் விலைகளைப் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடிய, 'சுகமானதொரு உறக்கத்தில் (comfortable somnolence) பெரு இலாபம் பெறமுடியும்.[1] மேலும், பெரும்பாலான தொழில்களில் புதிய நிறுவனங்கள் ஒரு இடைப்பட்ட நிலையில் இருக்கின்றன. அதாவது, தங்களை நிலைநிறுத்திக் கொள்ளும் முயற்சியில் அவை எதிர்ப்படும் சங்கடங்கள் மீள முடியாதவையாயில்லாவிடினும், உண்மையில் பெருஞ் சங்கடங்களாயிருக்கின்றன. இச் சங்கடங்கள்[2] தொடர்ந்து அதிகரிப்பவையாயிருப்பதால், சர்வாதீனங்கள் தங்கள் விலைகளைத் தீர்மானிக்கையில் ஓரளவு விலை உயர்த்தும் சுயேச்சையை அனுபவிக்க முடிகிறது. இவ்வகையில் சர்வாதீனங்கள் தங்கள் விலைகளைச் சிறிது உயர்வாக்கிக் கொள்ளலாம். ஆனால் மிகை உயர்வாக்க[3] முடியாது.

முதலாவது உலகப் போருக்கு முந்திய காலத்தில் புதிய போட்டிகள் ஏற்படும் அச்சமானது பிரிட்டனில் மிகையான ஆற்றலுள்ளதாய்க் காணப்பட்டது. இதற்குக் காரணங்கள் பல. பிரிட்டனில் இயற்கை வளங்கள் மிகுதியாயிருந்ததுடன் பரவலாகக் கிடைத்தமையால், இவற்றைச் சர்வாதீன உடைமையாக்கிக் கொள்ளுதல் எளிதாயில்லை. ஆகவே, புதிய நிறுவனங்கள் இவ் வளங்களைத் தாங்களும் பெற்றுக்கொள்வதைத் தடுப்பது கடினமாயிருந்தது. மேலும், அயல்நாட்டு உற்பத்தியாளர்கள் பிரிட்டிஷ் சந்தையை எளிதில் அடைந்து கொள்ளும் அண்மையுடையவராயிருந்தனர். அவர்களைத் தடுத்து வெளியே நிறுத்தும் சுங்க வரித் தடைகள் ஏதும் பிரிட்டனில் இல்லாதிருந்தன. ஆகவே பிரிட்டிஷ் உற்பத்தியாளர்கள் இறக்குமதியினால் ஏற்படும் போட்டியை எதிர்த்து நிற்கவேண்டியிருந்தது. இந்நிலை இருந்தவரை அவர்கள் தங்கள் உள்நாட்டுச் சந்தையை முழுவதுமாக அனுபவிப்பது எளிதாயில்லை. மேலும், எந்த ஒரு தனி நிறுவனமும் நாட்டின் போக்குவரத்துச் சாதனங்களைத் தான்மட்டும் சலுகையாகப் பயன்படுத்

1 Report of the Committee on Trusts, P. 24.

2 இதன் விரிவிற்கு மேலே 'சர்வாதீன நோக்கம்' என்னும் பகுதியைப்பார்க்கவும்.

3 அதாவது, சர்வாதீனனின் தொழிலைப் புதியதொரு நிறுவனம் எடுத்துக் கொள்ளக் கூடுமாயின், அப்புது நிறுவனத்திற்குத் திருப்தியளிக்கக்கூடிய விலை எதுவாயிருக்குமோ அவ்விலையுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கும்போது இது உண்மையாகும்.

திக்கொள்ளுவதோ, ரெயில்வேக்களிடமிருந்து சலுகையான வசதிகள் பெற்றுக்கொள்ளுவதோ (அமெரிக்காவில் அந்நாட்டு டிரஸ்டுகள் சிலவற்றைப்போல) முற்றிலும் இயலாததாயிருந்தது. சரக்குகளைத் தரை மூலமோ, நீர் மூலமோ குறைவான கட்டணத்தில் இடம்விட்டு இடம் அனுப்ப முடிந்தது; இங்கிலாந்தில் இடங்களின் தூரங்கள் அதிகமில்லையாதலால் போக்குவரத்துக் கட்டணமானது உற்பத்திச் செலவில் பெரும்செலவினமாகவோ, நிலைமையைவேறுபடுத்தி விடக்கூடிய முக்கிய செலவினமாகவோ பெரும்பாலும் இருக்கவில்லை. ஆனால், பின்னர் உயர் சுங்க வரிக் கொள்கையானது மேற்கொள்ளப்பட்டவுடன், சர்வாதீனத்திற்கு எதிரான இப் பாதுகாப்புகளில் ஒன்று இல்லாமல் போயிற்று. அதே நேரத்தில் பெருவாரி உற்பத்தியின் வளர் முக்கியத்துவமானது மற்ற நிறுவனங்களைவிட வலிவாகத் தன்னை நிலைநிறுத்திக் கொண்டதொரு நிறுவனத்தை மேலும் பலமளிப்பதாயிருக்கின்றது. சிறியதொரு நிறுவனத்தைப் புதிதாக ஆரம்பிப்பது எளிது; ஆனால், விரைவாக இனிப் பெருக முடியாததொரு சந்தையில் பெரியதொரு நிறுவனத்தைத் தொடங்குவது மிகு இடர் நிறைந்ததொன்றாகும். தவிரவும், தன்னை ஏற்கெனவேயே விரிவாக நிலைநிறுத்திக்கொண்ட நிறுவனம், பண்ட விநியோகத் துறைகளில் கொண்டுள்ள பிடி தொடர்ந்து வலிவானதாகி வருவதால், புதியவையும் வளர ஆரம்பித்துள்ளவையுமான நிறுவனங்களின் நிலையை அதற்கேற்பக் கடினமாக்கி வருகின்றது. இறுதியாக, அரசாங்கம் நிறுவனத் தொகுப்புகளுக்குத் தடங்கல்கள் ஏற்படுத்துவதற்குப் பதில், போருக்கு முந்திய ஆண்டுகளில் இத் தொகுப்புகளுக்கு உண்மையில் வற்புறுத்தல் அளித்து வந்தது. இவ்வகையில் அரசாங்கமானது விவசாயத் துறையிலும், மீன் உற்பத்தி, நிலக்கரி, எஃகு, பருத்தி மற்றும் இதரத் தொழில்களிலெல்லாம் ஏராளமான சர்வாதீன அமைப்புகளைத் தோற்றுவித்தது. மேலும், அரசாங்கம் போரின்போது ஏராளமான பல நிறுவனங்களுடன் அல்லாது பெரும் நிறுவன அமைப்புகள் ஒரு சிலவற்றோடு மட்டுமே அல்லது வர்த்தகக் கழகங்களுடன் மட்டுமே வணிகத் தொடர்பு கொள்ளும் வசதியானது இத்தகைய திசைப் போக்கை வரவேற்பதாயிருந்தது.

(இ) செல்வாக்கு நோக்கம் (The power motive): பெரும் அளவையும், ஆற்றலையும் பெற்றுக்கொள்ளும் விருப்பத்திற்கு அடிப்படையாயிருப்பது இலாபம் தேடும் நோக்கத்திற்குப் பதில் செல்வாக்கைத் திரட்டும் நோக்கமாயிருக்கலாம். இவ்வாறு, நிறுவன விரிவுக்கான நோக்கங்களென நாம் இதுவரை விவாதித்த இரண்டு நோக்கங்களைத் தவிர, மூன்றாவது நோக்கமொன்றும் — பொருளாதாரச் செல்வாக்கை அதற்கெனவே பெறத் தேடும் நோக்

கமும்—இடம் பெறுகின்றது. இவ்வகையில் ஒரு தொழிலானது இலாபம் அடைந்து கொள்வதற்கு ஒரு கருவியா யிருப்பது மட்டுமின்றி, அத் தொழிலின் உடைமையாளன் தனக்கென ஒரு சொந்த செல்வாக்கையும், பூவுலகில் தனக்கென ஒரு தனியிடத்தைப் பெறுதற்கும் சாதனமாயிருக்கிறது. ஆகவே தொழில் நிறுவனமொன்றின் வளர்ச்சியானது சர்வாதீன இலாபங்கள் அல்லது உற்பத்திச் செலவுக் குறைப்புகள் இவற்றின் வாய்ப்புகளால் எவ்வளவு தீர்மானிக்கப்படுபவையா யிருக்கின்றதோ கிட்டத்தட்ட அதே அளவுக்கு அதன் உடைமையாளர்கள் அல்லது மேலாட்சியாளர்கள் முதலியோரின் பெருமை உணர்வு, பேரவா இவற்றுலும் தீர்மானிக்கப்படுகின்றது என்று கூறுதல் பொருந்தும். ஒரு பெருந் தொழில் தன் ஆட்சிக்குள் இருப்பதானது ஒரு மனிதனின் முக்கியத்துவ உணர்ச்சிக்குத் திருப்தி தருவதாயிருக்கிறது; அவனுடைய சக்திகளுக்கு நிறைய வாய்ப்புக் கிடைக்கின்றது; தன் தனிப்பட்ட இச்சைக்கேற்பத் தொழிலைத் திட்டமிடவும், ஊக வணிகச் சூதாட்டம் ஆடவும், தொழிலை அமைத்துச் செல்லவும் அவனுக்குச் சுயேச்சை உரிமை இருக்கிறது. அவனுடைய அலுவல் ஆவலைத் தூண்டுவதாயிருக்கிறது. காரணம் புதியனபடைக்கும் சாத்தியக்கூறும்,பொறுப்புரிமைப் பெருமையும் அதில் அடங்கியுள்ளதே யாகும். மேலும், அதுசெல்வாக்கையும், பெரும் எண்ணிக்கையான தொழிலாளர்கள் பேரில் அதிகாரத்தையும் அளிப்பதாயிருக்கின்றது. அத்துடன் ஒரு விளையாட்டின் கிளர்ச்சியையும் (excitement of a game), வாழ்க்கையில் ஒரு முக்கிய பங்கு வகிக்கும் திருப்தி உணர்வும், வெற்றியைப் பற்றும் ஓர் உண்மை உணர்வும், தொழிலுலகில் தன்வழி ஆட்சிப் பரம்பரை ஒன்றை நிறுவும் சாத்தியத்தையும் (The prospect of founding an industrial dynasty) அது அளிப்பதாயிருக்கின்றது என்பதை அறியவேண்டும். இத்தகைய தூண்டுகோல்களால் கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனிகளின் ஊதியம் பெறும் நிர்வாகிகள்கூட ஊக்குவிக்கப்படுகின்றனர் என்பதை நிரூபிக்கலாம். இவர்கள் தங்கள் கம்பெனியின் நடவடிக்கைகளை விரிவுபடுத்திக்கொள்ள விழையும் அவாவினைக் காட்டும் அறிகுறிகள் உண்டு. ஒன்று, கம்பெனியின் இலாபங்கள் முழுவதையும் பங்குதாரர்களுக்கு இலாப ஈவாகப் பங்கிட்டுக் கொடுத்து விடாமல், அதில் பெருந் தொகைகளைப் பாதுகாப்பு இருப்புகளாக (reserve) ஒதுக்கிவைப்பதும், அடுத்து, மற்றப் பல நிறுவனங்களைத் தங்கள் கம்பெனியுடன் வாங்கிச் சேர்த்துக் கொள்வதற்காக இவர்கள் தங்கள் ஆற்றல் முழுவதையும் செலவழித்து முயற்சி செய்வதும் இத்தகைய அறிகுறிகளாகும். பங்கிட்டு விடப்படாத இலாபங்களைப் பயன்படுத்தியோ, பிற நிறுவனங்களை வாங்கி இணைத்தோ விரிவடைய முயற்சிப்பதற்கான நோக்கம் மதியுடைமையாதலோ (prudence) இலாபம் சம்பாதிப்பதோ அன்று;

அது பெரும்பாலும் செல்வாக்கைத் தேடுதலாகவே இருக்கின்றது.

பொருளாதாரச் செல்வாக்கு (economic power) சுயேச்சையை அளிப்பதாயிருக்கிறது. ஆனால், சுயேச்சை அவாவே வளர்ச்சிக்கு ஒரு தடையாகவும் இருக்கிறது. உதாரணமாக, குறுகியதொரு சந்தையில், ஒரு நிறுவனம் விரிவடைய வேண்டுமாயின், மற்ற நிறுவனங்கள் முறிவுறுமளவுக்கு நெரித்து விடப்பட வேண்டும் அல்லது அவை முதல் நிறுவனத்துடன் இணைந்து கொள்ளவேண்டும். ஆனால், சுயேச்சையை மிக உயர்வாக மதிப்பதாயின், இந் நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் தனித்தனியே மிகத் தாழ்வான இலாபமே பெறமுடிவதாயிருப்பினும் தங்களுக்கு எதிராக விரிவடைய முயற்சிக்கும் நிறுவனத்துடன் இணைந்து கொள்வதைக் காட்டிலும் தனித்தியங்குவதையே விரும்பிக் கடைசிவரைப் பிடிவாதங் காட்டலாம். இலாபத்தைவிட, சுயேச்சையைப் பெரிதாக மதிக்கும் நிறுவனங்கள், தங்கள் பேரவாக்களுக்காக இலாபத்தைத் தியாகம் செய்யத் தயாராயிருக்கும் நிறுவனங்களைக் காட்டிலும் பெரும்பாலானவையாக இருக்கக்கூடும். ஆகவே மொத்தத்தில் பார்த்தால், பொருளாதாரச் செல்வாக்கு விருப்பமானது நிறுவனத் தொகுப்பையும், தனி நிறுவனத்தில் வளர்ச்சியையும் முன்னேறச் செய்வதற்குப் பதிலாக அவற்றை உண்மையில் தடை செய்வதாயிருக்கிறது என்பது தெளிவு.

(ஈ) நிதி நல நோக்கம் (The financial motive) ஒரு நிறுவனமானது மற்ற நிறுவனங்களுடன் தன்னை இணைத்துக் கொண்டு விரிவடையும்போது, இவ்விணைப்பை நிறைவேற்றுவதன்மூலமே ஒரு இலாபத்தைப் பெறமுடியும். இது அவ்விணைப்பு நிறைவேற்றப்பட்டவுடன் அதனால் விளையும் இலாபங்களிலிருந்து வேறானது என்பதை அறியவேண்டும். முன்னர்க் கூறப்பட்ட இலாப வகையைச் சம்பாதிப்பதும் நிறுவன விரிவுக்கு மற்றுமொரு நோக்கமாகும் எனலாம். இத்தகைய இலாபம் எவ்வாறு எழுகிறது என்று பார்ப்போம்.

தொழில் நிறுவனங்களின் இணைப்புக்கு வேண்டிய நிதியானது, பங்குப் பத்திரச் சந்தையில் மூலதனத்தை எழுப்புவதன் மூலமாகவே பொதுவாகப் பெறப்படுகின்றது. இணைப்பை ஏற்படுத்திக் கொள்ள விழைவோர் இணையும் நிறுவனங்களின் பங்குதாரர்களிடம் அவர்களின் பங்குகளைத் தாங்கள் 'வாங்கிக்கொள்வதற்கான கேட்டல்' (takeover bid) செய்யலாம் (அதாவது இணைய விழையும் நிறுவனங்களில் ஒன்று மற்றொன்றின் பங்குதார்ர்களை அவர்கள் பங்கு உடைமைகளைத் தன்னிடம் விற்றுவிடக் கேட்டலாகும்).

அல்லது இணைப்பைத் தோற்றுவிக்கும் தொழிலுள்ள ஒருவன் (promoter) தானுகவே நிறுவனங்களின் இணைப்பை ஏற்பாடு செய்து, இவ்விணைப்பின் பங்குகளைப் பத்திரச் சந்தையில் விலைக்கு அளிக்கப் புகலாம். இவற்றுள் பிந்திய முறையே பெரும்பாலும் கடைப்பிடிக்கப்பட்டு வருவதாயிருக்கின்றது. இம்முறையில் இணைப் பைத் தோற்றுவிப்போன், தான் இந் நிறுவனங்களை வாங்கிக் கொள்வதற்குச் செல்வழிக்கும் தொகையானது, அந் நிறுவன இணைப்பின் பங்குகளை அவன் பொதுமக்களிடம் விற்றுத் திரட்டக் கூடிய தொகையைவிடக் குறைவானதாயிருந்தால், அவனுக்கு இதில் ஓர் இலாபம் கிடைப்பதாயிருக்கின்றது. யாருமே, இணைப் பைத் தோற்றுவிப்போன்கூட, இணைப்பால் எவ்வளவு இலாபம் கிடைக்கும் என்று சரி நுட்பமாக முற்கூற முடியாது. ஆனுல், இணைப்பின்மூலமாக ஏற்படக்கூடிய பெருவாரி உற்பத்தியின் பற்பல சிக்கன நலங்களையும், இணைக்கப்படுகின்ற நிறுவனங்கள் தாங்கள் ஏற்கெனவே பெற்றிருக்கின்ற நற்பெயர், வணிகச் செல் வாக்கு முதலியவற்றையும், அவை உடைத்தாயிருக்கின்ற விரி வானதும், வளர்ந்து வருவதுமான சந்தை, இதுபோன்ற பிற அம்சங்களைப் பெரிதாக்கிக் காட்டி வித்தைபுரிய முடியுமேயானுல், இவ்விணைப்பின் தொழில் வருமான ஆற்றலைத் தாராளமான வீதத் தில் முதலாக்கம் செய்துகொள்ள (generous capitalisation) இயலும். இவ்வுயர்வீத முதலாக்கமானது, இணைப்பைத் தோற்றுவிப்போன், அவ்விணைப்பின் சொத்துகளை வாங்கிக் கொள்ளுதற்குத் தான் செய்த செலவுத் தொகையைக்காட்டிலும் அதிகமான பண மதிப்பை அச் சொத்துகளுக்கு ஏற்றுவிக்கத் துணைபுரியும் முதலீட் டுக்காரர்களும், அவர்கள் சாதகமான மனநிலையிருப்பார்களாயின், இவ்வுயர் விலைகளை அளித்து அப் பங்குகளை வாங்கிக்கொள்வார்கள் என்பது திண்ணம்.

(உ) **பிற நோக்கங்கள்:** மேற்கூறப்பட்ட நிறுவன விரிவு நோக் கங்கள் நான்குடன், இவற்றைவிட முக்கியத்துவக் குறை வான சிலவற்றையும் சேர்த்துக் கொள்ளலாம். உதாரண மாக, நாட்டின் சட்ட திட்டங்களில் ஏற்படும் மாறுதல்களுக் கேற்பவும் நிறுவனமொன்று விரிவடையக் கட்டாயப்படுத்தப் படலாம். இச் சட்ட மாறுதலானது நிறுவனத்தைப் புதிய தோர் இலாகா ஒன்றைக் கூடுதலாக ஏற்படுத்திக்கொள் ளவோ அல்லது இருக்கின்றதோர் இலாகாவை விரிவாக்கிக் கொள்ளவோ அல்லது மற்ருெரு நிறுவனத்துடன் தன்னை இணைத் துக்கொள்ளவோ கோரலாம். எடுத்துக்காட்டாகப் பாலைப் பதப் படுத்தித் தர வேண்டுமென்று கோரும் சட்டமொன்று, பால் பண் ணைக்காரர்களை மேற்கூறிய முறைகளில் ஏதாவதொன்றில் தங்கள்

நிறுவன அமைப்பில் மாறுதல்கள் செய்துகொள்ளக் கட்டாயமேற் படுத்துவதாயிருக்கும். தவிரவும், சில சமயங்களில் இவ்விரிவுக் கான நோக்கம் வரித் துறையைச் சார்ந்த நோக்கமாக (fiscal motive) இருக்கவுங்கூடும். உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனத்தில் பிரித்தளிக்கப்படாது ஒதுக்கப்படும் இலாபத்தொகைகள் வரியி லிருந்து விலக்களிக்கப்படுமேயாயின், இஃது அந் நிறுவனத்தின் விரிவுக்குப் பரிசளிப்பதுபோன்று ஆகிவிடுவதால், இவ் வரி இலாப நோக்கமும் நிறுவன விரிவைத் தூண்டுவதாகிவிடும்.[1] நிறுவனத் தின் பங்குதாரர் அதன் இலாபத் தொகையில் 1 பவுனை, ஒன்று, இருப்பாக ஒதுக்கப்படச் சம்மதிக்கலாம்; அல்லது, அதில் வரிபோக 15 ஷில்லிங்கைத் தன் இலாப ஈவாகப் பெற்று, மற்ருெரு நிறு வனத்தில் அதை முதலீடு செய்துகொள்ளலாம். இயற்கையில், அவர் முதலாவது போக்கைத்தான் கடைப்பிடிக்க விரும்புவதா யிருக்கும். ஆகவே, மற்ற நிறுவனங்களை விலைக்கு வாங்கி இணைத் துக்கொள்ளவோ, இயந்திரத் தளவாடங்களைக் கூடுதலாக்கிக்கொள் ளவோ பயன்படுத்தக்கூடிய நிதி இருப்புகளைத் திரட்டிக்கொள்ள அவர் சம்மதிக்க—அவர் சம்மதம் தேவைப்பட்டால்—தயாராயிருப் பார். மாருக, இருப்பாக ஒதுக்கப்படும் இலாபத் தொகைகள் வரி விதிப்புக்கு உட்படுத்தப்படுமேயானல், இது நிறுவனத்தின் விரிவுக்கு ஒரு தடையைத் தோற்றுவிக்கும். தன் வளர்ச்சிக்குத் தேவைப்படும் மூலதனத்தை உயர் இலாபங்களின்மூலம் பெறுதற்கு நம்பியிருக்கும் இளமையானதும் திறமிக்கதுமான நிறுவனமானது நீண்டகாலமாக நிலைபெற்றிருப்பதும், தான் பயன்படுத்தக்கூடிய தற்கும் மிகையான அளவு மூலதனத்தைக் கொண்டுள்ளதுமான தொரு நிறுவனத்தைத் தொடர்ந்து பிடித்தற்கு நீண்ட காலம் பிடிக் கும் என்பது தெளிவு.[2]

1 இவ்வித வரி விலக்கு பிரிட்டனில் இப்போதில்லை; ஆனல், இத்தகைய விலக்குப் பன்முறை பிரேரேபிக்கப்பட்டிருக்கின்றது. இலாபங்களைப் பங்குதாரர் களுக்குப் பிரித்தளிப்பதன்பேரில் விதிக்கப்படும் கட்டுப்பாடும், அது சட்டமூல மாகவோ, தன் விருப்பமாகவோ எப்படி விதிக்கப்படினும், இதுபோன்ற விளை வையே ஏற்படுத்துவதாயிருக்கிறது.

2 ஆயினும், சில தொழில்களில் எல்லா இலாபங்களும் வரி விதிப்புக்குட்படுத் தப்பட்டாலுங்கூட, விரிவை ஊக்குவிக்கும் ஆதாயம் தொடர்ந்து இருந்துவரலாம். நிறுவனத்தின் தொழிலை விரிவாக்கிக்கொள்ளத் துணைபுரியும் பலபல செலவினங் களைச் சாதுரியமான கணக்கு முறையால், 'வருமான கணக்கு'க்குள் (income account) ஒரு செலவினமாகப் புகுத்திவிடலாம் (அதாவது, மற்றச் சாதாரணச் செலவு இனங்களைப் போலவே இதையும் செலவில் காட்டிவிடலாம்). கம்பெனி யானது இருப்பாக ஒதுக்கப்படும் தன் இலாபங்களிலிருந்து எவ்வாறு பயன் பெறு கின்றதோ அதேபோன்ற வகையில், இத்தகைய செலவினங்களின்மூலமாகவும் பயன் பெறுகின்றதாயினும், அஃது இக் கணக்கு முறைச் சாதுரியத்தைக் கடைப் பிடிப்பதால் வரியிலிருந்து தப்பித்துக்கொள்ளக்கூடும். உதாரணமாக, விளம் பரத்திற்குச் செய்யப்படும் செலவுகளின்பேரில் வரி செலுத்தப்பட வேண்டிய தில்லை; ஆனல், விளம்பரமானது நிறுவனத்திற்கு வாடிக்கைக்காரர்களின் 'நல் லெண்ணம்' (goodwill) என்றதொரு முக்கிய சொத்தை உருவாக்கிக்கொள் வதற்குத் துணைபுரிவதாயிருக்கின்றது.

வளர்ச்சி முறைகள்
(Methods of Growth)

ஒரு நிறுவனமானது இரண்டு வழிகளில் ஏதாவதொன்றைப் பின்பற்றி வளர்ச்சி பெறலாம். தன் உற்பத்தித் தளவாடங்களைப் பெருக்கிக் கொள்வதன்மூலமோ, தான் மற்ற நிறுவனங்களுடன் இணைந்துகொள்வதன் வாயிலாகவோ வளர்ச்சியுறலாம். முதலாவது முறையானது, நிறுவனத்தின் உற்பத்தி ஆற்றலைமட்டுமன்றி, அத் தொழில்துறை முழுவதின் ஆற்றலையும் பெருக்குவதாயிருக்கும்; இரண்டாவது முறையோவெனில், தொழிலின் உற்பத்தி ஆற்றலில் மாற்றமேதும் விளைவிக்காமல், தொழிலின் உடைமை, தொழிலின் ஆட்சி இவற்றின் தோரணையில் மாற்றமொன்றை விளைவிக்கின்றது. இவ்விரண்டில் இரண்டாவது முறை மிகச் சிக்கலானதாகும்; தொழில் இணைப்பு அல்லது தொழில் தொகுப்பானது பல்வேறு வளர்ச்சி முறைகளைக் கொண்டதாயிருக்கிறது.

இரு நிறுவனங்கள் ஒன்றாக இணைவது குறித்து நாம் பேசும்போது, இரண்டு முற்றிலும் சுயேச்சையான நிறுவனங்கள் ஒரே மேலாட்சிக்குள் வருவதைத்தான் நாம் பொதுவாக எண்ணுகின்றோம். ஆனால், இன்று எத்தனை நிறுவனங்கள் 'முற்றிலும் சுயேச்சையானவை'யாக இருக்கின்றன? ஒரு நிறுவனத்தின் மேலாட்சியாளர் அநேகமாக எப்போதுமே மற்ற நிறுவனங்களின் ஆட்சியில் ஒரு கையுடையவராயிருக்கின்றார். ஒருவேளை இந் நிறுவத்தின் டைரக்டர்கள் மற்றக் கம்பெனிகளின் டைரக்டர்கள் சபையில் அங்கம் வகிப்பவராயிருப்பர்; அல்லது இங்குச் செல்வாக்கு படைத்த பங்குதாரர்களாயிருப்பவர்கள் மற்றக் கம்பெனிகளிலும் இதேபோல் செல்வாக்கு படைத்த பங்குதாரர்களாயிருப்பர்; அல்லது இக் கம்பெனி 'டைரக்டர்களின்' நண்பர்கள், உறவினர்கள், பங்குதாரர்கள் அல்லது பணியாளர்கள் மற்றக் கம்பெனிகளில் பொறுப்பான பதவிகள் வகிப்பவராயிருப்பர். இவ்வகையில் ஒவ்வொரு கம்பெனியும் மற்றக் கம்பெனிகளுடன் ஆள்முகத் (personal) தொடர்புகள் உள்ளதாயிருக்கலாம். அப்படியாயின், இத் தொடர்புகள் கம்பெனியின் சுயேச்சையைக் கட்டுப்படுத்துவனவாயிருக்கும். ஆகவே, நிறுவனத்தின் மேலாட்சியானது, இத் நிறுவனத்திற்குப் புறம்பாயுள்ளவரின் விருப்ப நலங்களுக்கும் அக்கறை காட்டவேண்டிய கட்டாயமேற்படுகின்றது. இத்தகைய அக்கறையானது, நிறுவன இணைப்புக்கான படிகள் நிறைவேற்றப்பட்டுவிட்ட பின்னர், மேலும் எவ்வித மாற்றமும் கொள்ளாது நீடிக்கலாம். 'இணைப்புக்குப்' பின்னும், அதே பணியாளர்கள், அதே பங்குதாரர்கள், அதே டைரக்டர்கள்,- ஏன், அதே

கொள்கைகூட நீடிக்கலாம். ஆகவே, 'தொழில் இணைப்பு' என்று சுருக்கமாக, சாதாரணமாய் அழைக்கப்படுவதானது, உண்மையில் ஒரேவகை நோக்கங்களுடைய இரு நிறுவனங்களிடையேயுள்ள தொடர்புகளை இறுக்கமாகச் செய்துகொள்வதைத் தவிர, வேறொன்றுமில்லை எனலாம்—ஒன்றுக்கொன்றுள்ள பரஸ்பர நாட்டத்தை (dependence) வெளிப்படையாகக் காட்டும் ஓர் அறிகுறியே தவிர, இணைப்பானது அவைகளின் சுயேச்சை அழிவைக் காட்டுவதாகாது.

போட்டிக் கட்டுப்பாட்டுப் பழக்கங்கள் (Restrictive practices)

ஒரு நிறுவனத்தின் சுயேச்சை அல்லது அதன் செயல் சுதந்திரம் (freedom of action) அந் நிறுவன ஆட்சியாளர்களிடையேயும், மற்ற நிறுவனங்களின் ஆட்சியாளர்களிடையேயும் ஏற்படக் கூடிய ஆள்முகத் தொடர்புகளால் (personal links) மட்டுமல்லாது, வணிக ஒழுங்கு நடத்தைமுறை (trade etiquette) அல்லது மற்ற நிறுவனங்களுடன் செய்துகொள்ளும் ஒப்பந்தங்களாலும் (understandings) கட்டுப்படுத்தப்படுவதாயிருக்கும். இவ்வகையில் 18ஆம் நூற்றுண்டின் பொருளாதார இயல் மேதை ஆடம் ஸ்மித் என்பார் குறிப்பிட்டுள்ளது நோக்கத்தக்கது. 'ஒரே தொழிலைச் சேர்ந்தவர்கள் தங்கள் சல்லாபத்திற்காகவும் பொழுதுபோக்கிற்காகவும்கூட ஒன்று கூடுவதில்லை. ஆனுல், அவர்களின் உரையாடலானது இறுதியில் பொதுமக்களுக்கு எதிரானதொரு சூழ்ச்சியில்தான் முடிவதாயிருக்கின்றது; அல்லது விலைகளை உயர்த்துவதற்கான ஏற்பாட்டில் முடிகின்றது.' இக் காலத்திலுங்கூட 'பொதுமக்களுக்கெதிரான சூழ்ச்சி' எப்போதும்போலவே சாதாரணமாய் நிகழ்ந்து வருகின்றது. பற்பல சந்தைகளில் போட்டி நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும் தங்கள் பண்டங்களுக்கு வாங்கவேண்டிய விலையும், அவை ஒவ்வொன்றும் பண்டம் வழங்கவேண்டிய சந்தைப்பகுதியும் அந் நிறுவனங்களுக்கிடையேயான 'பண்புடையாளர் ஒப்பந்தங்களாலும் (gentlemen's agreements), உள்முறை ஒப்பந்தங்களாலும் (informal understandings) முடிவு செய்யப்படுகின்றன. இத்தகைய ஒப்பந்தங்களை ஏற்பாடு செய்வதில் வணிகக் கழகங்கள் (trade associations) ஒரு முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. வணிகத் துறையாளர்கள் ஒருவரையொருவர் நெருங்கிய நேர்முகத் தொடர்புகொள்ளச் செய்வதன்வாயிலாக அல்லது பல்வேறு பொதுச் செய்திகளை, அதாவது ஒவ்வொருவரும் பயன்படுத்திவரும் உற்பத்திச் செலவுக் கணக்கீடுமுறை, வாங்கும் விலைகள், செய்யும் உற்பத்தி, உற்பத்திச் செலவு போன்ற செய்திகளை, ஒருவருக்கொருவர் பரிமாறிக்கொள்ள ஊக்கமளிப்பதன்மூலமாக, இவ்வணிகக் கழகங்கள் ஒரு கூட்டுறவுச் சூழ்நிலையை விளைவிக்கின்றன. இச்

சூழ்நிலையானது, முதலாவதாக 'நானும் வாழவேண்டும், பிறரையும் வாழவிடவேண்டும்' என்னும் கொள்கைகளுக்குச் சாதகமாயிருப்பதுடன், பின்னர்த் தங்கள் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தவும், விலைகளைப் பாதுகாக்கவும் கூட்டான செயலில் ஈடுபடுவதற்கும் சாதகமாக இருக்கின்றது என்பது உண்மையாகும். இவ் வணிகக் கழகங்களின்மூலம் சேகரிக்கப்பட்ட செய்திகளும், பரிமாறிக் கொள்ளப்பட்ட செய்திகளும், பொதுவானதொரு கொள்கையை உருவாக்கிக்கொள்வதற்கு ஓர் அடிப்படையை அளிப்பதுடன், அத்தகைய பொதுக் கொள்கைக்கான அவசியத்தையும் உணர்த்துவதாயிருக்கிறது. அடிக்கடி, இப் பொதுக்கொள்கையானது மிகக் கேடான, சர்வாதீனப் போக்குடைய குறுகியதோர் எண்ணத்தால் உருப்பெறுவதாயிருக்கின்றது. இக் கொள்கை, விலை வெட்டுபுரிவதைப் போக்கிக்கொள்ளவும், முதலீடு செய்யப்பட்ட மூலதனத்தின்பேரில் பெறும் இலாபத்தைப் பாதுகாக்கவும் ஏற்றதாய் வகுக்கப்படுகின்றது. உற்பத்தித்திறமின்மைக்கு (inefficiency) மேலும் நீடித்த வாழ்வு அளிப்பதன்வாயிலாகவே இதை அக் கொள்கை சாதிக்கின்றது. நேரான இணைப்பால் விளையும் நலங்களென எதிர்பார்க்கப்படக்கூடிய பரந்தவகையான திட்டமிடுதலும், தொழிற்கலை முறைகளில் எந்தப் பொது மாற்றமும் மேற்கொள்ளப்படுவதில்லை. அல்லது போட்டிமுறையில் எதிர்பார்க்கக் கூடியதுபோன்று, திறமற்ற நிறுவனங்கள், திறமற்ற உற்பத்தி முறைகள் முதலியவற்றின் நீக்கமும் இதனால் விளைவதில்லை.[1] இதற்குப்பதிலாக திறமான நிறுவனங்கள், திறமற்ற நிறுவனங்கள் இரண்டின்பேரிலும் ஒரே சமமான கட்டுப்பாடு விதிக்கப்படுகின்றது; திறமான நிறுவனங்கள் அவைகளின் தற்போதைய சந்தைகளுக்குள்ளாகவே ஒடுக்கி வைக்கப்படுகின்றன; திறமற்ற நிறுவனங்களுக்கும் தங்கள் சந்தைக்குள் சுயேச்சையாய் நீடித்து வாழும் பாதுகாப்புக் கிடைக்கின்றது.

இணைப்பைக் குறுகிய பொருளில் நாம் குறிப்பிடும்போது மேற்குறிப்பிட்ட ஒப்பந்தங்கள் அதற்கு ஈடாகமாட்டா என்பதை உணர்தல்வேண்டும். இந்த ஒப்பந்தங்கள், ஓரளவு சுயேச்சை இழப்பையும் போட்டிக் கட்டுப்பாட்டையும் குறிப்பனவாகும். இவற்றின் விளைவுகள் உண்மையில் இவற்றை இணைப்புக்கு ஈடாகச் செய்கின்றன. இணைப்பை நாம் ஆட்சி அதிகாரக் குவிப்பு என்ற பொருளில் கொள்ளும்போது அஃது ஒரு தர வேறுபாட்டைப்பற்றியதே

1 போட்டி எப்போதுமே திறமான நிறுவனத்தின் வாழ்வுக்குப் பாதுகாப்பளிக்கின்றது என்று கூற முடியாது. நீண்ட காலமாக நிலைபெற்றுள்ள பழைய நிறுவனமானது (ஆயினும், திறமிக்கதான நிறுவனம்), வணிக மந்த காலங்களில், இளமையானவையும் திறம் மிக்கவையுமான (ஆனால், நல்ல வணிகத் தொடர்புகளில்லாத) நிறுவனத்தைவிட வெற்றிகரமாகச் சங்கடங்களைத் தாங்கி வாழக்கூடும்.

யன்றி வகை வேறுபாட்டைப் பற்றியதன்று. போட்டியாளர்களிடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தங்களும் நம்மை ஆட்சி அதிகார முழுக்குவிப்புக்கு மேலும் ஒரு படி அண்மையில் கொண்டுசெல்வதாகும் என்றால் பொருந்தும்.

இதற்கடுத்தபடியாக உள்ளது போட்டியைக் கட்டுப்படுத்தச் செய்துகொள்ளப்படும் ஒழுங்கு முறைப்படியான ஒப்பந்தமாகும் (formal agreement). உதாரணமாக, இந்த ஒப்பந்தம் குறைந்த பட்ச விற்பனை விலைகளைத் தீர்மானித்தும், உற்பத்தி அளவில் பங்கு ஒதுக்கீடுமுறையைப் (quotas on output) புகுத்தியும் போட்டியைக் கட்டுப்படுத்துவதாயிருக்கும். போருக்குமுன்னர் இத்தகைய ஒப்பந்தங்கள் பிரிட்டனில் சாதாரணமாய் நிகழ்ந்துவந்தன. ஆனால், அவை வணிகத்தைக் கட்டுப்படுத்தும் ஒப்பந்தங்கள் என்ற வகையில், சட்டமூலமாக வற்புறுத்தப்பட்டு நிறைவேற்றப்படக்கூடியனவாய் இல்லை.[1] அக் காலத்தில், பெரும்பாலான தொழில்களில் உற்பத்தி ஆற்றல்முழுமைப் பயன்படுத்தப்படவியலாது வீண்போகி வந்தமையாலும், நீண்ட காலத்தில் நல்ல வாய்ப்புடைய நிறுவனங்களும் அப்போது நிலவிய தாழ்வான பண்ட விலைகளால் முறிவுற்றுவிடக்கூடுமெனத் தோன்றியமையாலும், பொதுமக்களின் எண்ணமும் அரசாங்கக் கொள்கையும் போட்டிக் கட்டுப்பாடு ஒப்பந்தங்களுக்குச் சாதகமாயிருந்தன. பல தொழில்களுக்கு, அவைகளுக்கென விற்பனைச் சபைகளையும் (marketing boards), கீழே விவரிக்கப்படும் கார்ட்டல் சர்வாதீன அமைப்புகளைப்போன்று விற்பனைக்கான மையப் பொது அமைப்புகளையும் (centralised selling agencies), விலையைத் தீர்மானித்துக் கொள்வதற்கான பிற அமைப்புகளையும் ஏற்படுத்திக்கொள்ளுதற்கு அரசாங்கமே ஊக்கமளித்தது, அல்லது வற்புறுத்தியது. ஆனால், போருக்குப் பின்னர், வணிகமானது மிகச் சுறுசுறுப்புப் பெற்றுவிட்டதுடன், விலைகளும் தொடர்ந்து ஏறிக்கொண்டே போவதாயிருப்பதால், பொதுமக்களின் எண்ணமும், அரசாங்கத்தின் எண்ணமும்

1 1892ஆம் ஆண்டில் பிரபுக்கள் சபையால் செய்யப்பட்டதொரு தீர்ப்பின்படி, நிறுவனங்கள் தங்களுக்குள் சங்கமேற்படுத்திக்கொள்வதென்பது, அவற்றின் நோக்கமானது 'எந்த நிறுவனத்துக்கும் கேடு செய்வதாயில்லாமலும், தங்கள் சொந்த வணிகம் அல்லது நலனை மட்டும் பாதுகாத்துக்கொள்வதாயும்' இருந்தால் மட்டுமே சட்டமூலம் அங்கீகாரமுடையதாகும். ஆனால், இதில் சில முக்கியமான குறைகள் காணப்பட்டன. எப்படியெனில், இத் தீர்ப்பின் பொருளை நோக்கினால், அன்றும் இன்றும் ஒரு தனிப்பட்ட பிரிட்டிஷ் உற்பத்தியாளன் தன்னுடைய பண்டங்களுக்கு, தொழிற்சாலைக்கு வெளியே கொடுக்கவேண்டிய விலையை அவன் தீர்மானிப்பது மட்டுமன்றி, அவற்றின் சில்லறை விலையையுங்கூட அவன் தீர்மானிப்பது சட்டபூர்வமானதாயிருக்கின்றது. மறு விற்பனை விலையைப் பாதுகாப்பதற்கான நிறுவனக் கூட்டு (collective resale price maintenance) (அதாவது ஒரு சில நிறுவனங்களுக்கிடையே, அவைகளின் பண்டங்களுக்குச் சில்லறை விலையைத் தீர்மானித்துவிடுதற்கான ஒப்பந்தம்) 1956 முதல் சட்டத்திற்கு விரோதமானதாகிவிட்டது.

மாறலாயிற்று. போட்டிக் கட்டுப்பாடு ஏற்பாடுகளுக்கெதிராகப் புதிய சட்டங்கள் கொண்டுவரப்பட்டுள்ளன.

1948-லும் 1953-லும் கொண்டுவரப்பட்ட 'சர்வாதீனங்கள், போட்டிக் கட்டுப்பாடு பழக்கங்கள் சட்டங்கள்'(The Monopolies and Restrictive practices Acts of 1948 and 1953)புதியதொரு விசாரணைக் குழுவை—இப்போது சர்வாதீனங்கள் கமிஷன் எனப்படுவதை—ஏற்படுத்தின. ஒரு தொழிலின் மொத்த உற்பத்தியில் மூன்றிலொரு பகுதியை உற்பத்தி செய்யக்கூடிய ஒரு நிறுவனத்திலோ, நிறுவனத் தொகுதியிலோ, போட்டிக் கட்டுப்பாடு பழக்கங்கள் நிலவுவதாகச் சந்தேகமேற்படின் அரசாங்கம் அத் தொழிலை மேற்கூறிய குழுவின் விசாரணைக்கு விடலாம். இக்குழுவுக்கு, நிறுவனங்களைப் போட்டிக் கட்டுப் பழக்கங்களைக் கைவிடுமாறு வற்புறுத்தும் அதிகாரங்கள் ஏதுமிருக்கவில்லை. அதன் அலுவல்கள் முக்கியமாக உண்மை நிலைமையை ஆராய்ந்து கூறலேயாகும். ஆனால், நிறுவனங்களின் சில பழக்கங்கள்பற்றி, அவை பொதுமக்களின் நலத்திற்குப் பாதகமானவை என்று அஃது அறிக்கை சமர்ப்பிக்கலாம். பொதுமக்களின் நலன்கள் யாவை என்று தீர்மானித்தற்குச் சட்டத்தில் ஏதும் அளவுகோல் குறிப்பிடவில்லையாதலான், இக் குழுவின் அறிக்கைகள் யாவும் சேர்ந்து ஒரு வகை நடைமுறைத் தீர்ப்புச் சட்ட வகையொன்றை (case-law) உருவாக்கின. ஆகவே, பிற்காலத்தில் வகுக்கப்படக்கூடிய சட்டங்களுக்கு இதை ஓர் அடிப்படையாக அல்லது வழிகாட்டியாகக் கொள்ளமுடிந்தது. இத்தகையதொரு சட்டம் 1956ஆம் ஆண்டில் கொண்டுவரப்பட்ட போட்டியைக் கட்டுப்படுத்தும் வணிகப் பழக்கங்கள் சட்டத்தின் வாயிலாகத் தோற்றுவிக்கப்பட்டது.[1] இச் சட்டத்தின்படி பரந்த வகைப்பட்ட பல வணிகத் துறை ஒப்பந்தங்கள் கட்டாயமாகப் பதிவு செய்யப்படவேண்டுமென ஆயிற்று. தவிரவும் இத்தகைய ஒப்பந்தங்களில் காணப்படக்கூடிய போட்டிக் கட்டுப்பாடு ஷரத்துகள் பொதுமக்களின் நலத்திற்குகந்தவையா அல்லவா என்று தீர்மானிக்கும் அதிகாரம் பெற்றதொரு போட்டிக்கட்டுப்பாட்டுப் பழக்க வழக்கங்கள் தீர்மான நீதிமன்றம் ஒன்றும் இச் சட்டத்தால் நிறுவப்பட்டது.[2] இச் சட்டத்தின் மிக முக்கியமான அம்சங்களாவன: போட்டிக் கட்டுப்பாடு ஒப்பந்தம் உண்மையில் பொதுமக்களின் நலத்திற்கேற்றது என்று —பொதுமக்களுக்குக் குந்தகம் விளைவிக்கக்கூடியதாயிருக்காது

[1] Restrictive Trade Practice Act of 1956.

[2] இச் சட்டத்தைப்பற்றிய முழு விவரத்துக்கு, S. R. Dennison என்பவரின், 'The British Restrictive Trade Practices Act of 1956' கட்டுரையை, Journal of Law and Economics, Vol. II. October, 1959, சஞ்சிகையில் பார்க்கவும்.

என்று மட்டுமன்றி, அவர்களுக்கு உண்மையில் நலம் விளைவிப்பதாகும் என்றும்—நீதிமன்றத்தைத் திருப்திபடுத்தும் வகையில் ருசுப் படுத்தும் பொறுப்பை இச் சட்டம் அந்த ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபடுவோரின் மேல் சுமத்துகின்றது; மேலும், இந் நீதிமன்றத்தின் ஒவ்வொரு முடிவும் சட்டத்திற்குரிய முழு ஆற்றலையும் பெற்று வருங் காலத் தீர்ப்புகளுக்கு முன்மாதிரியாகிவிடுவதால், அதன் தீர்ப்புகளில் ஒருசிலகூடப் பெரும் எண்ணிக்கை ஒப்பந்தங்களை ஒழித்து விடப் போதுமானவையாயிருக்கும். சர்வாதீனங்கள் கமிஷனும் (Monopolies Commission) நீடித்துவருகின்றது. அது, சர்வாதீன ஆற்றல்களுடைய தனி நிறுவனங்களின்பேரில் விசாரணைசெய்து அறிக்கை சமர்ப்பிக்கின்றது. ஆனால், அது நிறுவனங்களுக் கிடையேயான ஒப்பந்தங்களை ஆராய்ந்து விசாரணை செய்வது கிடையாது. தவிரவும், போட்டிக் கட்டுப்பாட்டுப்பழக்கங்கள் தீர்மான நீதிமன்றத்திற்கோ, சர்வாதீனங்கள் கமிஷனுக்கோ, தொழிற்சங்கங்களின் நடவடிக்கைகள்பற்றியோ, தேசியமாக்கப் பட்ட தொழில்களைப்பற்றியோ அல்லது சட்டத்தால் படைக்கப் பட்ட ஸ்தாபனங்களைப்பற்றியோ விசாரணை செய்யும் அதிகாரங் கள் இல்லை என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும்.

பிரிட்டனில் சட்டமானது நிறுவன இணைப்புகளை (mergers) விட, நிறுவனங்களுக்கிடையேயான ஒப்பந்தங்களின்பேரில்தான் (agreements) அதிகமாகக் கவனம் செலுத்துவதாயிருக்கின்றது. இஃது அமெரிக்கச் சட்டத்தின் எண்ணத்திற்கு நேர்மாறானதாகும். அமெரிக்கக் கொள்கையின் தலையாய கவலை பெரும் உற்பத்தி யாளர்களைக்கொண்ட ஒரு சிறு குழு சந்தையை ஆட்சி புரியும் ஆபத்தைப்பற்றித்தான்—பொருளாதார வல்லுநர்கள் சிறு குழு ஆட்சி (oligopoly)[1] என்று விவரிக்கும் நிலையே இது — ஆனால், பிரிட்டனிலோ உற்பத்தியாளர்களிடையேயான போட்டிக்கட்டுப் பாட்டு ஒப்பந்தங்களின் ஆபத்துத்தான் மிகையாக வற்புறுத்தப் படுவதாகும். அமெரிக்கச் சட்டமானது பெரும் நிறுவனங்களின் தோற்றத்தை எவ்வகையிலும் தடுத்துவிடவில்லை; அல்லது பிரிட் டனிலிருப்பதுபோன்ற அதே அளவுக்குத் தொழிற்குவிப்பு(industrial concentration) நிகழ்வதையும் தடுக்கவில்லை. மற்றொருபுறத்தில் பார்த்தால் அமெரிக்காவில் நிலவுவது போன்றதொரு தீவிரமான விலைமுகப் போட்டியொன்றை (price-competition) ஊக்குவிப்பதில் பிரிட்டிஷ் சட்டம் வெற்றி பெற்றிருக்கின்றதா என்பது இன்னும் ஐயப்பாடானதாகும். இரண்டு நாடுகளிலுமே, சட்டமானது பெருமளவுச் செல்வாக்கு செலுத்திவந்திருக்கின்றது; ஆயினும்,

1 பின்னர் வரும் 17ஆம் அத்தியாயத்தில் பார்க்கவும்.

அவை தாங்கள் சாதிக்கக் கிளம்பிய உண்மையான நோக்கத்தை இன்னும் முழுவதுமாக நிறைவேற்றிவிடக்கூடவில்லை.

இன்று நிலைமை எப்படியாயினும், பெரும்பாலான பிரிட்டிஷ் தொழில்கள் ஏதாவது ஒரு சமயத்தில் விலைத்தீர்மானிப்பு ஒப்பந்தங்களில் ஈடுபட்டு அனுபவம் பெற்றிருக்கின்றன. இவ்வகையில் சாதாரண ஏற்பாடானது விலை வெட்டுதலைத் தடுப்பதற்கென குறைந்தபட்ச விலைகளைத் தீர்மானிப்பதாகும். ஆனாலும், விலை வெட்டுதற்குக் கவர்ச்சி மிகையாயிருக்கும் காலங்களில் (உதாரணமாக, வணிக மந்தத்தினால் சங்கடம் ஏற்படும்போது), இத்தகைய ஒப்பந்தத்திலிருந்து தந்திரமாகத் தவிர்ப்புப் பெறவோ, அதை வெளிப்படையாகவே மீறி நடக்கவோ முயற்சி நடப்பதாயிருக்கிறது. தவிரவும், விற்பனை விலையின்பேரில் உயர்கழிவு வீதங்களை அளிக்கவும் அல்லது ஒப்பந்தத்திற்குள் அடங்காத பண்டங்களுக்கு மிகத் தாழ்வான விலை வாங்கிக்கொள்ளுதலின்மூலம் விசேஷ சலுகைகள் காட்டவும் நிறுவனங்கள் முன்வருவதன்மூலமும் ஒப்பந்தக் கடமையிலிருந்து தப்பித்துக்கொள்ளலாம்.

சந்தையைப் பகிர்ந்துகொள்ளல்

விலை ஒப்பந்தங்கள், அடிக்கடி சந்தையைப் பகிர்ந்து அனுபவிக்கும் ஒப்பந்தங்களுக்குப் போய்முடிகின்றன. கப்பல் நிறுவனங்களின் கூட்டிணைப்புகள் (shipping combination), உதாரணமாக, (அதாவது நீராவிக்கப்பல்கள் விடும் நிறுவனங்களின் கூட்டுக் கழகங்கள்), ஒரேவகையான சுமை கட்டணங்களை விதிப்பதற்குத் தங்களுக்குள் ஒத்துப்போவதுடன், மொத்த போக்குவரத்தைத் (traffic) தங்களுக்குள் பிரித்துக்கொள்ளவும் ஏற்பாடு செய்துகொள்கின்றன. இதன்படி, ஒவ்வொரு கப்பல் நிறுவனத்துக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையான பயணங்கள் (sailings) அளித்தல் அல்லது குறிப்பிட்ட துறைமுகங்களுக்குமட்டும் செல்ல உரிமை அளித்தல்மூலம் கட்டுப்பாடு ஏற்படுத்தப்படுகின்றது. போட்டியிடுதலானது கீழ் விலைக்காரன் குத்தகை ஏற்றல் முறையில் (competition by tender) நிகழ்வதாயிருக்குமாயின், நிறுவனங்கள் தங்களுக்குள் ஏற்படுத்திக்கொள்ளும் ஒரு கூட்டுக் கழகத்தின்மூலமாகச் சந்தையைத் தங்களுக்குள் பகிர்ந்துகொள்ள ஏற்பாடுசெய்துகொள்ளலாம். இவற்றுள் எந்தக் குறிப்பிட்ட நிறுவனம் மிகக் குறைந்த குத்தகை ஒப்புதலை (lowest tender) அளித்துப் பேரத்தை ஏற்கவேண்டுமென்பது இக் கூட்டுக்கழகத்தாலேயே தீர்மானிக்கப்படும். மற்ற அங்கத்தினர் நிறுவனங்கள் ஒன்று, குத்தகை ஒப்பமேதும் தாக்கல் செய்யமாட்டா, அல்லது உயர்வீத விலை ஒப்பங்களைப் (higher tenders) பெயருக்காகத் தாக்கல் செய்யும். சில

சமயங்களில் சந்தையைப் பகிர்ந்துகொள்வதானது வசூல் கூட்டுப் பகிர்வு ஏற்பாடுகளுடன் (pooling arrangement) சேர்ந்து நடப்பதாயிருக்கும். உதாரணத்துக்கு மறுபடியும் கப்பல் போக்குவரத்துத் தொழிலை எடுத்துக்கொண்டால், எந்த ஒரு சரக்கின்பேரிலும் வசூலிக்கப்படும் சுமைகட்டணத்தில் ஒரு பகுதி—கல்கத்தாவிலிருந்து ஏற்றுமதியாகும் டீ போன்றதொரு பண்டமாயிருக்கலாம்—கூட்டாகச் சேர்க்கப்பட்டு, அந்தத் துறையில் ஈடுபட்டுள்ள கப்பல் கூட்டுக் கழகத்தின் அங்கத்தினர்களிடையே ஒரு தீர்மானமான விகிதத்தில் பகிர்ந்துகொள்ளப்படலாம். கல்கத்தாவிலிருந்து கப்பல் விடும் நிறுவனங்கள் சிலவற்றின் கப்பல்கள் டீ ஏதும் சுமந்து செல்லாவிட்டாலும், இக் கூட்டு இலாபப் பகிர்வில் அவை பங்கு கொள்ளும். மற்றுமொரு முறையிலும் இது நிகழக்கூடும். இதன்படி ஒவ்வொரு கப்பல் நிறுவனத்திற்கும் மொத்த போக்குவரத்தில் ஒரு தீர்மானமான வீதம் ஒதுக்கப்படுவதாயிருக்கும். இவ்வீதத்திற்கு மிகையாகச் சுமந்து சொல்லப்படும் சரக்கின்பேரில் ஓர் அபராதம் ஒன்றைக் கூட்டு மானியத்துக்குள் (pool) செலுத்தவேண்டும். அப்படியின்றி, சுமந்து செல்லப்பட்ட சரக்கின் வீதமானது ஏற்கெனவே தீர்மானிக்கப்பட்ட வீதத்திற்குக் குறைந்துபடுமேயாயின், இந்த இழப்பை ஈடுசெய்துகொள்வதற்கென சம்பந்தப்பட்ட கப்பல் நிறுவனம் கூட்டு மானியத்திலிருந்து இழப்பீடு பெற்றுக்கொள்ளலாம்.

விலைகளைத் தீர்மானித்துக்கொள்ளவோ, சந்தையைப் பகிர்ந்து கொள்ளவோ செய்யப்படும் ஒப்பந்தங்கள் அடிக்கடி உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்தும் ஒப்பந்தங்களுடன் சேர்ந்து செல்வதாயிருக்கின்றன. ஏனெனில், குறைந்துசெல்லும் தேவை எதிர்ப்படும்போதும் விலைகளை ஒரே தீர்மான மட்டத்தில் வைத்திருக்கவேண்டுமாயின், உற்பத்தியாளர்கள் தங்கள் உற்பத்தி அளவைக் குறைத்து, முன்னைவிடக் குறைவான அளவு பண்டத்தையே விற்பனைக்கு அளிக்கவேண்டும். உற்பத்தியாளர்கள் தொடர்ந்து பண்ட உற்பத்தியைச் சந்தைக்குள் கொட்டுவதாயின் தீர்மானிக்கப்பட்ட குறைந்தபட்ச விலைக்கும் கீழாக விலை விழவேண்டியிருக்கும்; அல்லது பண்டங்கள் விற்கப்படமுடியாமல் தேங்கிவிடும். இது போன்றே சந்தையைப் பகிர்ந்துகொள்ளும்போதும் நிகழவேண்டியிருக்கும். இப் பகிர்வில், நிறுவனங்கள் தங்கள் (பாதுகாக்கப்பட்ட) சந்தையில் காணும் தேவைஅளவை விஞ்சாது தங்கள் உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்திக்கொள்ள ஒப்புகின்றன; அல்லது மொத்த விற்பனையில் ஒரு தீர்மானமான வீதத்தைமட்டுமே அனுபவிக்க ஒப்புகின்றன. ஆகவே, சந்தையைப் பகிர்ந்துகொள்ளும் ஒப்பந்தங்களிலும், விலை வெட்டாதிருப்பதற்கான ஒப்பந்தங்களி

லும், உற்பத்திக் கட்டுப்பாடு என்பது உட்பொருளாயிருக்கின்றது. தன்னுடைய உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்திக்கொள்ளும் பொறுப்பு ஒவ்வொரு தனி நிறுவனத்திற்குமுரியதாகும். ஆனால், சில சமயங்களில் தொழில் முழுவதற்குமானதோர் உற்பத்திக் கட்டுப்பாட்டை ஏற்பாடு செய்வதற்காகக் கூட்டுக்கழகங்கள் அமைக்கப்படுவதும் உண்டு. உதாரணமாக, ஒரு தொழிலில் மந்தம் எதிர்ப்படும்போது, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன்னுடைய உற்பத்தித் தளவாடங்களில் ஒரு பகுதியை மட்டுமே உற்பத்தியில் ஈடுபடுத்த ஒப்பலாம். அல்லது அத் தொழிலின் நிறுவனங்கள் யாவும் மொத்தமாகச் செய்யவேண்டிய உற்பத்தியை ஒரு மையக் கழகம் தீர்மானிப்பதாயிருக்கலாம். இவ்வுற்பத்தி மொத்தத்தை அக் கழகத்தின் அங்கத்தினர்களிடையே அவை ஒவ்வொன்றின் கடந்த கால உற்பத்தி அளவின் அடிப்படையில் பகிர்ந்துகொள்ளலாம். ஒவ்வொரு நிறுவனத்திற்கும் ஓர் உற்பத்தி அளவொன்று ஒதுக்கப்படும். இந்த ஒதுக்கீட்டை (quota) எந்த நிறுவனத்தின் உற்பத்தி யாவது விஞ்சுமேயாகில், அந்த மிகை உற்பத்தி வீதத்திற்கு ஏற்ப அபராதம் ஒன்று கூட்டு மானிய நிதிக்குள் செலுத்தப்பட வேண்டியதாகும்; அதே சமயத்தில் எந்த நிறுவனத்தின் உற்பத்தியும் அதன் ஒதுக்கீட்டுக்குக் குறைவுபடின், இந் நிதியிலிருந்து அந் நிறுவனத்துக்கு இழப்பீடு செலுத்தப்படுகின்றது. இத்தகைய கூட்டு மானிய முறை வழக்கில் இல்லையாயின், உற்பத்தியாளர்களில் எவரும், மற்ற உற்பத்தியாளர்கள் பயன்படுத்தத் தவறும் ஒதுக்கீடு உற்பத்தி உரிமைகளைத் தான் வாங்கிக்கொள்வதன்மூலம் தனக் களிக்கப்பட்ட ஒதுக்கீட்டளவுக்கு மிகையான அளவு தன் உற்பத்தியைப் பெருக்கிக்கொள்வது பொதுவாகச் சாத்தியமாயிருக்கும். பின்னர், ஒதுக்கீட்டளவுகள் மறு பகிர்வு (quoto revision) செய்யப்படும்போது, இத்தகைய ஒதுக்கீடு உரிமை வாங்குதல்களை அத்தாட்சியாகப் பயன்படுத்தி, புதியதோர் ஒப்பந்தம் எதிலும் முன்னைவிட உயர்வானதொரு உற்பத்திப்பங்கைத் தான் பெற்றுக் கொள்ளக்கூடும்.

மேலே கூறப்பட்டது போன்ற உற்பத்தி ஒதுக்கீடு ஏற்பாடுகளினால் எழும் விளைவுகளில் மிகத் தெளிவாகத் தெரிவது உயர்வான உற்பத்திச் செலவுகள் கொண்ட அங்கத்தினர்கள் போட்டியிலிருந்து பாதுகாக்கப்படுவதே. அதே சமயத்தில் திறம் மிக்கவையும், உற்பத்திச் செலவுக் குறைவாயுள்ளவையுமான நிறுவனங்கள் விரிவடைவது என்பது கடினமாயிருக்கும். அபராதங்கள் செலுத்தியும், பிற அங்கத்தினர்களின் உற்பத்தி உரிமைகளை விலைக்கு வாங்கிக்கொண்டும் வந்தால்தான், பொதுவாக கடந்த கால உற்பத்திகளின் அடிப்படையில் உற்பத்தி ஒதுக்கீடு அடுத்தடுத்துச்

செய்யப்படும்போது, எந்த ஒரு நிறுவனமும் முன்னைவிட அதிக மான ஒதுக்கீட்டளவைப் பெறவியலும். சந்தையில் நிறுவனங் களின் பங்குகள் எக்காலத்திற்கும் ஒரே அளவாக உறைந்துவிடு வதில்லை; ஆனால், சுயேச்சைப் போட்டியானது விளைவிக்கக்கூடிய மாற்றங்கள் யாவும் வேகந் தணிக்கப்பட்டு, பொதுமக்கள் மேலும் மேலும் குறைவான விலைகளுக்குப் பண்டத்தை வாங்குவதற்கு ஏற் படக்கூடிய வாய்ப்புகள் மறுக்கப்படுகின்றன.

கார்ட்டல்கள் (Cartals)

விலைகளைத் தீர்மானிப்பது அல்லது அங்கத்தினர்களின் உற் பத்தி அளவுகளை ஒதுக்கீடு (quota) செய்வது மட்டுமன்றி, அங்கத் தினர்களின் உற்பத்தியை விற்பனை செய்யும் பொறுப்பையும் மேற் கொள்ளும் கழகங்கள்தான் கார்ட்டல்கள் எனப்படுபவை ஆகும்.[1] இக் கார்ட்டலானது அதன் அங்கத்தினர் நிறுவனங்களின் சார்பில் விற்பனை உரிமை கொண்டதொரு அமைப்பாகப் பணி புரிவதாகும். தன் அங்கத்தினர்களால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டதோர் அடிப்படை யில் விற்பனையை அவர்களிடையே கார்ட்டல் பகிர்ந்து கொடுக் கின்றது. ஆனால், அங்கத்தினர் நிறுவனங்களின் உள் ஆட்சித் துறையில் கார்ட்டல் எவ்வகையிலும் தலையிடுவதில்லை. உற்பத்திப் பணியும் விற்பனைப் பணியும் பிரித்துவிடப்படுகின்றன; உற்பத்தி யானது சுயேச்சையான தனித்தனி நிறுவனங்களில் அரைப் போட்டியான சூழ்நிலையில் (semi-competitive conditions) நிகழ்கின் றது; ஆனால், விற்பனைகள் யாவும் சர்வாதீன அமைப்பொன்றின் வாயிலாகவே செய்யப்படுகின்றன. விற்பனைச் சர்வாதீனத்தின் இலாபங்கள் அல்லது நட்டங்கள் ஒன்றாகக் கட்டப்பட்டு, அங்கத் தினர்களிடையே அவை ஒவ்வொன்றின் உற்பத்தி அளவுக்கு ஏற்ற வீதத்தில் பகிர்ந்துகொள்ளப்படுகின்றன. விசேஷ வெளிச் சந்தைகளில் (உதாரணமாகப் பிற நாடுகளில்) விற்பனை செய்யும் போது, அச் சந்தைகளில் எதிர்ப்படும் போட்டியின் வலிவுக்கேற்ப விலைகளை மாற்றம் செய்துகொள்ளக்கூடும். இவ்வகையில் பார்த் தால், ஏதாவதொரு வெளிநாட்டுச் சந்தையில் போட்டியாளர்களை வெளித் துரத்துவதற்கென இக் கார்ட்டல், எதிரி நிறுவனத்தைக் கழுத்தறுக்கும்படியான தாழ்வான விலைகளுக்குப் பண்டத்தை விற்க முன்வரலாம்; ஆனால், அதேசமயத்தில் உள்நாட்டுச் சந்தை யில் தன் விலைகளைக் கார்ட்டல் குறைக்காமல் உயர்த்தி வைத் திருக்கக்கூடும். அல்லது வெளிநாட்டுச் சந்தைகளுக்கு ஏற்றுமதி

[1] இப் பெயரானது மேற்குறிப்பிட்ட இலேசான கூட்டுக் கழக வகைகளுக்கு (looser types of association) அடிக்கடி இடப்பட்டு அழைக்கப்படுகின்றது. ஆயினும், அதன் உண்மையான பொருளில் அது குறிப்பது, சுயேச்சையான உற் பத்தி நிறுவனங்களின் சார்பில் பணி புரியும் சர்வாதீன ஆற்றல்கள் கொண்ட தொரு விற்பனை அமைப்பையேயாகும்.

செய்யும் பகுதிக்கு ஆதரவு மான்யம் அளித்தற்கென (subsidise exports) உற்பத்தி அலகு ஒன்றுக்கு இவ்வளவென ஒரு விசேஷ வசூல் செய்துகொள்ளவுங்கூடும்.

டிரஸ்டுகள் (Trusts)

மேலே விவரிக்கப்பட்டவையான கார்ட்டலும், மற்ற இலேசான கூட்டுக்கழக வகைகளும் உண்மையான நிறுவன இணைப்புக்குக் (actual combination) குறைந்தவையாகும். ஆகவே, இவ்வகையில் அவை அமெரிக்கர்கள் 'டிரஸ்டுகள்' (trusts) என அழைக்கும் நிதிமூலக் கூட்டுக்களிலிருந்து (financial groups) வேறுபடுபவையாயிருக்கின்றன. டிரஸ்டு எனப்படுவது சுயேச்சை நிறுவனங்களின் (கம்பெனிகளின்) இணைப்பின்மூலம் (consolidation) அமைக்கப்படுகின்றதொரு பெரும் நிறுவனமேயாகும்; அல்லது ஒரே ஆட்சியாளரின் (single interest) அதிகாரத்திற்குட்பட்டு இயங்குகின்ற கம்பெனிகளின் ஒரு கூட்டுக் குழுவேயாகும் (a group of associated companies); இப்பெரும் நிறுவனம் அல்லது நிறுவனங்களின் கூட்டானது சர்வாதீன வல்லமையைச் செலுத்துமளவுக்குப் பெரிதானதாகவும் வலிமைகொண்டதாகவும் இருத்தல் வேண்டும். டிரஸ்டுகள் பல வழிகளில் உருவாகக்கூடும். 'பிற நிறுவனங்களை எடுத்துக்கொள்ளும்' முயற்சிகள் (take-over bids) பிற நிறுவனங்களில் செல்வாக்குப் பெற்றுக்கொள்ளக் கூடுமளவு பங்குகளை வாங்கிச் சேர்த்தல், ஆட்சித்திரட்சிக் கம்பெனி (holding company) ஒன்றை அமைத்தல், இன்னோரன்ன முறைகளில் அது தோற்றுவிக்கப்படக்கூடும். பிரிட்டிஷ் டிரஸ்டுகளில் மிகப் பிரம்மாண்டமானதொன்று — இம்பீரியல் கெமிகல் இண்டஸ்டிரீஸ் — அமைக்கப்பட்டவிதமாவது; கெமிகல் தொழிலின் துறைகள் ஒவ்வொன்றில் மிக வலுப்பெற்றிருந்த நான்கு பெரிய கம்பெனிகளின் பங்குகளுக்குப் பரிமாற்றமாகத் தன்னுடைய பங்குகளை வெளியிட்டளித்துத்தான் அஃது அமைக்கப்பட்டது. பிரிட்டிஷ் டிரஸ்டுக்கு மற்றோர் உதாரணம் யூனிலிவர் (Unilever) கம்பெனியாகும். இது பிரிட்டனின் சோப்பு உற்பத்தி மொத்தத்தில், தன் உற்பத்தியானது 75 சதவீதமாக உயரும்வரை, போட்டி நிறுவனங்களை ஒவ்வொன்றாக வாங்கிச் சேர்த்துக்கொண்டு வளர்ந்ததாகும். இத்தகைய அளவுடைய டிரஸ்டின் உப கம்பெனிகள் (subsidiary companies) யாவும் பொதுவாக, பெருமளவுக்குச் சுயேச்சை கொண்டவையாயிருக்கின்றன; பெரும் படியான கொள்கைகள் மட்டுமே—குறிப்பாக முதலீட்டுக் கொள்கை — அவற்றிற்கு அதிகார முறையில் மேலிருந்து வருவதாயிருக்கும்.

நிறுவன மையக் குவிப்புக்கு (centralisation) தடைகள் இருக்குமேயானல் டிரஸ்டுகளும் கார்ட்டல்களும் தங்கள் தோற்றத்தில் எவ்வளவு வேறுபட்டிருப்பினும், அவற்றின் விளைவுகளில் அதிகம் வேறுபடுவதில்லை. அவை இரண்டுமே, இந்நிலையில், உற்பத்தியில் சிறுமத்தை (smallness in producing) (திறம்மிக்க மேலாட்சியின் பொருட்டு மேற்கொள்ளப்படுவது)விற்பனையில் பெருமத்துடன் (bigness in marketing) (பெருவாரி விற்பனை முறையின் சிக்கன நலங்களைப் பெறும்பொருட்டு அல்லது, பெரும்பாலும் சர்வாதீனத்தையும் போட்டிப் பெரு வலிமையையும் பெறவேண்டி) ஒன்று கூட்டும் (ஒன்ருக இணைக்கும்) ஒரு சாதனமாகவே ஆகின்றன. மையக் குவிப்புக்கிருக்கும் தடைகள் நீக்கப்பட்டவுடன் டிரஸ்டுக்கும் கார்ட்டலுக்குமிடையேயுள்ள உண்மை வேறுபாடு வெளிப்படுகிறது. இந்நிலையில் கார்ட்டலானது சிக்கன நலமற்றதாகக் கூடிய சிற்றளவான தனி நிறுவனங்களுக்கு ஓர் ஆதாரமாகின்றது. ஆனல், டிரஸ்டுப் படைப்பானது (trustification) பல தனி நிறுவனங்களை ஒன்று சேர்த்து அதன்வாயிலாக அவை முன்னைவிட அதிகத் திறத்துடன் ஒரே நிர்வாக அமைப்புக்குள் இயங்குதற்கு வழிசெய்கின்றது. கார்ட்டலைப் போன்றே டிரஸ்டுங்கூட தன் அங்கத்தினர்களின் விலைக் கொள்கையை ஒருமைப்படுத்தி, ஒரே விலைகளை அமல்படுத்தலாம்; தவிரவும், கார்ட்டலைப் போலன்றி, அங்கத்தினர் நிறுவனங்களில் உற்பத்தி முறைகளையுங்கூட அஃது இணைப்புச் செய்துகொள்ளக்கூடும். இவ்வகையில் அது திறமின்மையைப் போக்கிவிடவும், உற்பத்தித்தளவாடங்களைக் குறிப்பிட்ட பண்டங்களின் உற்பத்திக்கோ, குறிப்பிட்ட சந்தைகளுக்கோ ஏற்றவாறு தனித்துறை ஈடுபாட்டை மேற்கொள்ளச் செய்தும், பண்டவகைகளைத் தரப்படுத்தியும், உற்பத்தித்துறை, ஆராய்ச்சித் துறை, விற்பனைத் துறை, இன்னேரன்ன துறைகளில் இணைப்புப் பாடுகளை ஏற்படுத்துதற்கான பரந்த அதிகாரங்களைப் பயன்படுத்தியும் இதை நிறைவேற்றலாம்.

ஆகவே, நிறுவன இணைப்பானது (combination) ஒரு கோடியில் மிகத் தளர்ச்சியுடைய ஒப்பந்தங்கள் முதல், மற்ருெரு கோடியில் முழு ஐக்கியம் (outright amalgamation) வரை மாறுபடக்கூடும். ஒவ்வொரு உயர் படியிலும், விலையின்பேரிலும், உற்பத்தி முறைகளின் பேரிலுமான ஆட்சி அதிகாரம் அதிகம் அதிகமாகக் குவிவடைகின்றது. முதலில் கூட்டுக் கழகத்தின் சர்வாதீன ஆற்றல்கள், அங்கத்தினர்களிடையே செய்துகொள்ளப்படும் மிகைக் கட்டுப்பாடான ஒப்பந்தங்களால் திரட்டப்படுகின்றன; பிறகுதான் டிரஸ்டுப் படைப்பின் வாயிலாக மேலாட்சியின் அங்கம் விரிவு செய்யப்படுகின்றது. இவற்றுள் எவ்வகையான இணைப்புமுறை

தேர்ந்தெடுக்கப்படுகின்றது என்பது மேலாட்சிக் குவிப்பினுல் விளையக்கூடிய நலங்களின் அளவையும், அவ்வித மேலாட்சிக் குவிப்பை ஏற்படுத்திக்கொள்ளப் பிடிக்கும் செலவுகளையும் பொறுத்ததாகும்.

இணைப்புகள் அளிக்கும் நலங்கள் (Advantages of mergers)

முதலாவதாக, இணைப்புகள் தரக்கூடிய நலங்களை (நிறுவன இணைப்புக்கு, பொது மக்களுக்கு என்று சொல்வதற்கில்லை) எடுத்துக் கொள்வோம். பெரும் அளவை உற்பத்தியரல் விளையும் சிக்கன நலங்கள் தோன்றக்கூடிய வாய்ப்புக் காணும்போதெல்லாம் நிறுவனங்களின் முழுமுறைக் குவிப்பே (full concentration) (உதாரணமாக டிரஸ்டுமூலமான குவிப்பு) மிக விரும்பத்தக்கதாகும். எடுத்துக்காட்டாக, பெருவாரி உற்பத்தி நிறுவனங்களை மேலாட்சிசெய்வது, சிற்றளவு நிறுவனங்களை மேலாட்சிசெய்வதைவிட மிக எளிதானதாகிவிடலாம் அல்லது தொழிற்கலைமுறையில் ஏற்படும் மாற்றங்கள் (technical changes) தொழில் நிறுவனத்தின் அளவைப் பெருக்கம் செய்யத் தூண்டுவதாயிருக்கலாம். வெறும் உணர்வு ஒற்றுமைகளும் ஒப்பந்தங்களும் (understandings and agreements) தொழிலை இம்மாற்றங்களுக்கேற்பத் தன்னை மாற்றி அமைத்துக்கொள்ளச் செய்யும் என்று பொதுவாக எண்ணுதற்கில்லை; அதற்குப் பதிலாக இவை உண்மையில் தொழில் தன்னை அவ்வாறு மாற்றி அமைத்துக்கொள்வதற்குத் தடையாயிருக்கின்றன என்றே கூறலாம். இரண்டாவதாக மற்றொரு வகையிலும் முழு ஐக்கியம் தேவைப்படுவதாயிருக்கும். உற்பத்தியாளர்களின் தனி நலங்கள் மிகையாக வேறுபடுவதாயிருக்குமாயின், அவர்களுக்குள் முழு ஐக்கியம் (amalgamation) ஒன்றை ஏற்படுத்திக்கொண்டாலன்றி, அவர்களுக்கிடையே ஒற்றுமையை ஏற்படுத்திக்கொள்வது கடினமாயிருக்கலாம். அப்படித் தளர்ச்சியான ஒப்பந்தம் ஒன்றை ஏற்படுத்திக்கொள்வது சாத்தியமாயிருப்பினுங்கூட, அவ்வொப்பந்தம் தெளிவற்றதாயோ, விசுவாசமின்மை ஆபத்துக்கு எளிதில் இரையாகக்கூடிய தன்மையுடையதாயோதான் இருக்கவேண்டியிருக்கும். அப்படியாயின், அத்தகைய ஒப்பந்தம் பயனற்றதாகிறது.[1] ஆனுல், டிரஸ்டு முறையில் நிறுவனங்களுக்கிடையே இணைப்பை ஏற்படுத்துவதானது மேலாட்சியில் ஒருமையையும் (unity of control) ஒரு பொதுவான கொள்கையையும் உறுதியாகத்

1 உதாரணத்திற்கு, 1930ஆம் ஆண்டு நிலக்கரிச் சுரங்கங்கள் சட்டத்தின் நடைமுறைபேரில் தெரிவிக்கப்பட்ட பின்வரும் விளக்கத்தை ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவும்: 'புதிதாகத் திறக்கப்பட்ட நிலக்கரிப் படுகைகளைக் (seams) கொண்ட சுரங்க நிறுவனங்கள், அவற்றின் விரிவைத் தடுக்கும் கட்டுப்பாட்டு விதிகளை மிகத் தீவிரமாக எதிர்க்கின்றன. வெளிநாடுகளுக்கு நிலக்கரி ஏற்றுமதி செய்யும் சுரங்க நிறுவனம், தான் வெளிநாடுகளில் எதிர்ப்படக்கூடிய போட்டியை எதிர்த்து நிற்பதற்குத் துணைபுரியக்கூடியதான தாழ்வான விலைகளை நிலக்கரிக்குத் தீர்மா

தோற்றுவிப்பதாயிருக்கும். திறம் மிக்க உற்பத்தி நிறுவனங்களில் உற்பத்திக் குவிவு ஏற்படுவதைத் (concentration of production) தடுக்க முயற்சிக்கும் சுயநலக்காரர்கள், இனித் தங்கள் தந்திரம் பலிக்காதுபோவதைக் காண்பார்கள். அதேசமயத்தில் எல்லா உற்பத்தி நிறுவனங்களும் ஒரேபடியான விலைகளையே வாங்கும்படி வற்புறுத்தப்படவும்கூடும். மூன்ருவதாக, முழுமையக் குவிப்புதான் (full concentration) போட்டியை ஒழிப்பதற்கு உச்சப் பயனளிக்கக்கூடிய முறையாகவும் இருக்கலாம். நிறுவனங்கள் ஒப்பந்தங்களால் அல்லது ஒற்றுமை உணர்வுகளால் தளர்வானதொரு வகையிலேயே தொடர்புள்ளவையாயிருக்கும்வரை, புதியதொரு போட்டியாளன் எதிர்ப்படும்போது அப்போட்டியாளனுக்கெதிராக ஒருமித்த நடவடிக்கை எதிலும் இறங்குவதென்பது நிறுவனங்கள் ஒரு பெரும் டிரஸ்டு ஆக இருந்தால் எவ்வளவு எளிதாயிருக்குமோ அவ்வளவு எளிதாயிருக்காது. நான்காவதாக ஏற்படக்கூடிய நன்மையாவது ஒரு தொழிலை மறுசீரமைப்புச் செய்வதும், தளவாடங்களைப் புதுப்பித்துக்கொள்வதும் அவசியமாகும்போது அதற்கான புது மூலதனத்தை எழுப்பிக் கொள்வதானது பொதுவாகக் கார்ட்டலைக்காட்டிலும் டிரஸ்டுக்குத்தான் எளிதாயிருக்கும். இப்புதிய மூலதனத்தை டிரஸ்டு அமைக்கப்படும் தறுவாயிலேயே பொதுமக்களிடமிருந்து எழுப்பிக்கொள்ளலாம் அல்லது நிதிக் குறைவுச் சங்கடமுள்ள நிறுவனங்களோடு பாதுகாப்பு நிதிச் சேமிப்புகள் நிறையக்கொண்ட நிறுவனங்களை இணைக்கும்போது, பிந்தியவற்றிடமிருந்துபெற்றுக்கொள்ளலாம். இறுதியாக, சட்டமும் பொதுவாகக் கார்ட்டல்கள், 'வணிகக் கட்டுப்பாடு' ஒப்பந்தங்கள் முதலியவற்றிற்குத்தான் அதிகத் தடைகள் போடுவதாயிருக்கின்றதேயன்றி, டிரஸ்டு அமைத்துக்கொள்வதற்கு மேற்கொள்ளப்படும் முழு இணைப்பு அல்லது ஐக்கியத்துக்கு அவ்வளவாகத் தடைகள் விதிப்பதாயில்லை.

இணைப்புகளின் குறைபாடுகள் (Limitations of mergers)

ஆயினும், மேற்கூறப்பட்ட நன்மைகள் பெரும்பாலானவற்றிற்கு வரம்புகள் உண்டு. முதலாவதாக, இணைப்பினுல் விளையக்

னிக்க வேண்டுமெனக் கோரியுள்ளது. ஆனுல், உள்நாட்டுச் சுரங்கமோ, இத்தகைய தாழ்வான விலைகள் தனக்குச் சிறிது இலாபமும் இல்லாது செய்துவிடும் என்று எண்ணுகிறது. ஒரு நிலக்கரி மாவட்டம், நுகர்வோருக்கு விற்கப்படும் கட்டத்தில் நிலக்கரி விலைகள் ஒரே அளவாயிருக்கவேண்டுமென வற்புறுத்தியுள்ளது; மற்ருென்று, நிலக்கரிச் சுரங்க வாயிலில் ஒரே அளவினதான விலைகள் வேண்டுமெனக் கோரியுள்ளது. பளுவான நிலைச் செலவுகள் (fixed costs) கொண்ட இயந்திரமயச் சுரங்கம் (mechanised mine) தாழ்வான குறைந்தபட்ச விலைகளையும், தொடர்ந்து கரி தோண்டுதலையும் வேண்டியுள்ளது. மற்றச் சுரங்கங்களோ உயர்வான விலைகளையும், அரை நேரத் தோண்டுதலையும் (part-time operations) விரும்பியுள்ளன. இவைகள், நிலக்கரிச் சுரங்கத் தொழிலைத் தகர்த்தெறிய, தொடர்ந்து பயமுறுத்திவரும் பல சிக்கல்களில் ஒருசிலவேயாகும்.' (A. F. Lucas, தொழில் மறுசீரமைப்பும் போட்டியின் கட்டுப்பாடும், p. 100.)

கூடியவையென எதிர்பார்க்கப்படும் பெரும் அளவையின் சிக்கன நலங்கள் உண்மையில் அடிக்கடி மிகைப்படுத்திக் கூறப்படுகின்றன. மேலும், டிரஸ்டு அமைப்பதற்கு ஒன்றுசேர்க்கப்படும் நிறுவனங்களுடைய இலாபங்களின் மொத்தத்தைக்காட்டிலும், டிரஸ்டு அமைத்தபின் டிரஸ்டுக்கு ஏற்படும் இலாபம் குறைந்ததாயிருக்கமுடியாது என்றும் அடிக்கடி எண்ணப்படுகின்றது. ஆனால், அடிக்கடி நிகழ்வது யாதெனின், இணைப்புக்குப் பின்னால் கிடைப்பதான இலாபங்கள் அதற்குமுன்னர் கிடைத்த இலாபங்களைவிட மிகக் குறைவாகவே காணுவதாகும். டிரஸ்டானது அனுபவிக்கும் சர்வாதீன நலங்களும் இணைப்பைத் தொடங்குபவர்களின் நன்னம்பிக்கையூட்டும் முற்கூற்றுகளும்கூட இவ்விளைவைத் தவிர்க்கமுடியவில்லை.[1] இரண்டாவதாக இணைப்பென்னும் மாயக்கோலைக் காட்டியவுடன் பிளவுகள் கரைந்து ஒற்றுமை தோன்றிவிடும் என்று மனப்பால் குடிப்பது தவறாகும். டிரஸ்டு அமைக்கப்பட்ட பின்னரும் வகுப்பு நலங்கள் அதற்குள் நீடிக்கின்றன; ஒரு கார்ட்டலுக்குள் நிகழக்கூடியதுபோன்றே ஓர் உற்பத்திச்சாலை (one plant) உரிமைகளை மற்றோர் உற்பத்திச்சாலையின் உரிமைகளுக்கெதிராகக் கொணர்வது நிகழ்வதாயிருக்கும்; ஆனால் ஒன்று, கார்ட்டலில் நிகழ்வதைக்காட்டிலும் குறைவான தீவிரத்துடனும், கேடு விளைவிக்கப் பயமுறுத்தும் ஆற்றல் குன்றியதாகவும்தான் இச் செயல்கள் டிரஸ்டுக்குள் நிகழமுடியும் என்பது உண்மை. மூன்றாவதாக, ஒரு டிரஸ்டின் பலமானது ஒரு கார்ட்டலின் பலத்தைவிடக் கட்டாயமாக மிகையானதாகவே இருக்குமென்று கூறவும் முடியாது. ஒரு டிரஸ்டு ஒரு தொழில் முழுவதையும் கட்டுப்படுத்திவிடுவது என்பது அரிது. ஆனால், கார்ட்டல்கள் அடிக்கடி தொழில் முழுவதையும் உள்ளடக்கிவிடுகின்றன. தளர்ச்சியானவகை இணைப்புதான் நெகிழ்ச்சி மிக்கதாயும் மிகப் பரந்ததாயும் இருக்கிறது. இந் நெகிழ்ச்சியும் பரந்த வீச்சும்தாம் அடிக்கடி ஒற்றுமைப்பாட்டைவிட பலத்திற்கு அத்யாவசியமாகும். இங்கிலாந்தில் உப்பு டிரஸ்டு-தி சால்ட் யூனியன்-அனுபவித்துவந்த சர்வாதீனமானது புதிய போட்டியின் தோற்றத்தால் இருமுறை முறிவுற்றது; ஆனால், அது பின்னர், தன் முக்கிய போட்டியாளர்களையும் சேர்த்து ஒரு கார்ட்டலை அமைத்துக்கொண்டபின் தன் சர்வாதீனத்தை மீண்டும் வெற்றிகரமாக நிறுவிக்கொள்ள முடிந்தது. இறுதியாக, மற்ற இணைப்புமுறைகளுக்கு இருக்கும் சட்ட மூலத்தடைகள் எவ்வளவு பெரியவையாயிருக்கின்றனவோ அதே அளவு பெரிதான சட்ட மூலத்தடைகள் சிலசமயங்களில் டிரஸ்டு அமைப்பு முறைக்கும் இருக்கின்றன என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். உதாரண

[1] Cf. Dewing, Corporate *Promotions and Re-organisations*, p. 547.

மாக இங்கிலாந்தின் பாங்குத் துறையின் ஐம்பெரும் பாங்குகள் (the Big Five) தங்களுக்குள் இணைப்பேற்படுத்திக்கொள்வதாயின், பார்லிமெண்டின் சம்மதத்தையும் ஆதரவையும் பெருது, அது நிகழ்வது முடியாததாகும். ஆனால், இவை தாங்கள் கொடுக்கும் கடன்களின்பேரில் வாங்குகின்ற வட்டிவீதங்களைத் தங்களுக்குள் பொதுவில் தீர்மானித்துக்கொள்வதற்கான ஒப்பந்தங்கள் செய்துகொள்வதற்கு அவற்றிற்குச் சுயேச்சை இருக்கிறது,

இணைப்பைப்பற்றி மேற்கூறப்பட்ட குறைபாடுகளோடுகூட, டிரஸ்டு ஒன்றை அமைப்பதற்குப் பிடிக்கும் பெருஞ்செலவையும் சேர்த்துக்கொள்ளவேண்டும். முதலாவதாக, இணைப்பை ஏற்பாடு செய்தற்குப் பிடிக்கும் செலவுகள் இருக்கின்றன. வக்கீல்களுக்குக் கட்டணங்களும் பாங்குகளுக்குக் கமிஷன்களும் அன்றி, இணைப்பை நிறுவிக் கொடுப்போர் அல்லது அமைத்துக் கொடுப்போரின் (promoters) நிதி மூல இலாபங்களும்கூட (financial profits) இச் செலவில் அடங்குவனவாகும். தவிரவும், உற்பத்தியாளர்களுக்கு அவர்களின் உற்பத்தித் தளவாடங்களை வாங்கிக் கொள்வதற்கு அளிக்கப்படும் மிகைப்பட்ட விலைகளும்கூட இச் செலவைச் சேரும். உதாரணமாக, வாங்கியவுடன் மூடப்படவேண்டியதாகிவிடும் பழையவையும் திறமற்றவையுமான தளவாடங்களுக்கு அளிக்கப்படும் விலைகள். மேலும் டிரஸ்டுக்கு இலாபமேதும் சம்பாதித்துத் தரமுடியாததும், ஆனால் அதே சமயத்தில் டிரஸ்டுக்குப் பெருந்தொல்லை கொடுக்கக்கூடிய ஆற்றல் (nuisance value) - அதாவது, சேர்த்துக்கொள்ளாமல் வெளியில் விடப்பட்டால், டிரஸ்டுக்குச் சங்கடமான நிலைமைகளை ஏற்படுத்தக்கூடிய ஆற்றல் படைத்த காரணத்தால், தன் தளவாடங்களுக்குத் தகாத உயர்விலைகளை ஈடாகக் கோரி வெற்றி பெற்றுக்கொள்கின்ற விடாக்கண்டனை நிறுவனங்களுக்கு அளிக்கப்படுவதான தொகைகளும் இச்செலவைச் சாரும். இரண்டாவது வகைச் செலவுகள்,டிரஸ்டின் அமைப்பானது வரவழைக்கின்ற புதிய போட்டியைச் சமாளிக்கப் பிடிக்கும் செலவுகள் ஆகும்.[1] இவ்வகையில் தங்கள் பழைய வகைத் தளவாடங்களை டிரஸ்டிடம் விற்றுக்கொண்ட உற்பத்தியாளர்கள், இவ்வாறு தாங்கள் பெறும் பணத் தொகைகளைப் புதிய தொழிற்சாலைகள் ஆரம்பிக்க முதலீடு செய்துகொள்ளலாம்.

1 டிரஸ்டு, பண்டத்தின் உற்பத்திக்கு மிக அத்தியாவசியமானதொரு மூலப் பொருளைத் தன் சர்வாதீனமாக்கிக் கொண்டுவிடுமேயானால், இத்தகைய போட்டி இயலாமற்போகும். அதேபோன்று விநியோகத் துறைகளின்பேரில் ஒரு பலமான பிடியையோ அல்லது சட்டபூர்வமான உற்பத்தித் தனியுரிமைகள் அல்லது பிற உரிமை வகைகளின்மூலம் சட்டப் பாதுகாப்பையோ டிரஸ்டு பெற்றிருக்குமேயாயின், இப் போட்டி தோன்றவியலாது. மற்றச் சூழ்நிலைகளிலெல்லாம், போட்டி சாத்தியமாயிருக்கும்; ஆனால், சுலப சாத்தியமாய் இருக்குமென்று கூறமுடியாது (See above, pp. 365-6.).

அதுவும், புதுப்பாணியான தளவாடங்களையும், திறம் மிக உயர் வானதுமான தளவாடங்களையும் வாங்கி அமைத்துக்கொண்டு விடலாம். இவர்கள் தங்கள் உற்பத்திச்சாலைகளுக்குத் தக்க இடத்தையும் தளவாடத்தையும் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்வதில் தங்கள் பழம்பெரும் அனுபவத்தைப் பயன்படுத்திக்கொள்ளும் வசதி பெறுகின்றனர்; அதேபோன்று வணிக நிலைமைகள்பற்றிய தங்கள் நெருங்கிய அறிமுகத்தையும், பெரும் வாடிக்கைக்காரர்களின் தனித் தேவைகளைப்பற்றிய தங்கள் பூரண அறிவையும் அவர்கள் தங்கள் தொழில் நடப்புக்கு நலமானவகையில் பயன்படுத்திக்கொள்ளக் கூடும்.[1] இவ்வாறு இவர்கள் டிரஸ்டுக்கு மிகப் பெரும் போட்டியாளர்களாகிவிடக்கூடும்—இதனால்தான் டிரஸ்டானது உற்பத்தியாளர்களிடமிருந்து அவர்கள் தொழிலை விலைக்கு வாங்கிக்கொள்ளும்போது ஒரு குறிப்பிட்ட காலம்வரை அவர்கள் டிரஸ்டுடன் போட்டியில் ஈடுபடுவதில்லை என்ற வாக்குறுதி அடிக்கடி கோரப்படுகிறது. இவர்களைவிடக் குறைவான அனுபவமே உடைய போட்டியாளர்கள் எல்லாம் டிரஸ்டின் அமைப்பாளர்கள் எதிர்பார்க்கும் உயர் இலாபங்களால் கவரப்படுகிறார்கள்.[2] மேலும், டிரஸ்டினால் வாங்கி இணைத்துக்கொள்ளப்படாத நிறுவனங்களிடமிருந்தும் வலிவான போட்டிவரக்கூடும்—இப் போட்டி வலி மிக்காவதற்குப் போட்டியைக் கட்டுப்படுத்துவதும் விலைகளை நிலைப்படுத்துவதுமான பொறுப்பு டிரஸ்டுக்கு மிகையாகிவிடுவதே காரணமாகும். இத்தகைய போட்டிகள் யாவற்றையும் ஒழித்துக் கட்டுவதற்கென டிரஸ்டுகள் தங்களை மேலும்மேலும் பெருக்கிக்கொள்ள வற்புறுத்தப்படுகின்றன. இதற்காகத் தங்கள் போட்டியாளர்களையெல்லாம் ஒன்றன்பின் ஒன்றாக மிகைவிலை கொடுத்து வாங்கிச் சேர்க்க வேண்டியதாகின்றது. அப்படியும் புதிதாக இனி முளைக்கக்கூடிய போட்டிகளைத் தவிர்த்துக்கொள்வது இயலாது; அல்லது மாறான ஒரு முறையைக் கடைப்பிடிப்பதாயின் டிரஸ்டுகள் தங்கள் சர்வாதீனத்தை முழுதும் பயன்படுத்தும் எண்ணத்தைக் கைவிட்டு பெரும் அளவு உற்பத்தி, தங்களுக்குச் சாத்தியமாக்குகின்ற சிக்கன நலங்களைப் பெற்றுப் பயனடைவதில்மட்டுமே தங்கள் முழு முயற்சியையும் செலவழிக்கவேண்டிவரும்.[1]

[1] Cf. Dewing, op. cit., p. 564.

[2] சில சமயங்களில் தொழில் உற்பத்திக்காரர்கள், புதிதாகச் சில தொழிற்சாலைகளை வேண்டுமென்றே தோற்றுவித்து, டிரஸ்டுகளை இத் தொழிற்சாலைகளை வாங்கிக்கொள்ளும்படித் தூண்டி, அதிலிருந்து இலாபமடிக்கவும் துணிவார்கள். உதாரணமாக, அமெரிக்க ரயில்வேக்களின் ஆரம்ப வரலாற்றில் சில சமயங்களில் பலர் கிளை இருப்புப்பாதைகளை (branch lines) அமைத்துக்கொண்டு, பின்னர் அவற்றைத் தலைமை இருப்புப்பாதைக் கம்பெனியிடம் அநியாய உயர்விலைக்கு விற்க முன்வருவாராயினர்.

[1] இறுதியில் இதுவே எந்த ஒரு சப்பைக்கட்டு இணைப்பையும்விட, டிரஸ்டின் சர்வாதீனத்தைப் போட்டிக்கு அப்பாற்பட்டதாக்க மிகத் துணைபுரிவதாய் இருக்கும்.

டிரஸ்டு ஒன்றை அமைப்பதற்குப் பிடிக்கும் செலவுடன் ஒப்பிட்டால், கார்ட்டலை அமைப்பதற்குப் பிடிக்கும் செலவு மிகக் குறைவானது ஆகும். வணிகப் போட்டியாளர்களிடையே ஒப்பந்தம் ஒன்றை வகுத்துக்கொள்வதற்கு ஆகும் செலவே புறக்கணிக்கப்படும் அளவுக்குக் குறைவானதாய் இருக்கிறது. டிரஸ்டைப்போலவே கார்ட்டலும் புதிய போட்டியால் தொல்லையுறலாம் என்பதும், இப் போட்டியைப் போக்கிக்கொள்வதற்கு டிரஸ்டானது தன் போட்டியாளனை உயர்விலை கொடுத்து வாங்கிக்கொள்வதற்குச் செய்யும் மிகைச் செலவை ஒத்த ஒரு பணயம் அளித்தே தீர வேண்டியிருக்கும் (உதாரணமாக, புதிய போட்டியாளர்களுக்கு உற்பத்தியில் ஒரு பெரும் அளவை ஒதுக்கீடு செய்யச் சம்மதிக்க வேண்டியிருக்கும்) என்பதும் உண்மையே யாகும். ஆனால், இப் புதிய போட்டியைக் கார்ட்டலின் அமைப்பே பெரும் அளவு கட்டாயமாகத் தோற்றுவிக்கும் என்பதல்ல. கார்ட்டலின் அமைப்பால் தொழிலாட்சித் திறமையும் மூலதனமும் எவ்வகையிலும் தொழிலிலிருந்து வெளியேற்றப்படுவது இல்லை; அதே சமயத்தில் விளம்பரம் குறைவாய் இருக்கிறது; மேலும், மற்ற உற்பத்தியாளர்களையும் நிலையானதொரு சந்தையின் நலத்தில் பங்குகொள்ள அனுமதிப்பதால், பிற உற்பத்தியாளர்களின் பொறுப்புகளைத் தான் ஏற்றுக்கொண்டு தொல்லைப்படவேண்டிய அவசியமில்லை. ஆகவே, ஒரு கார்ட்டலானது புதியதொரு போட்டியைச் சமாளிக்க வேண்டி வருமாயின், அது தன்னுடைய திறமின்மையாலோ விலைப் பேராசையாலோ, கார்ட்டல் வரவழைத்துக்கொண்ட ஒரு தண்டனையாகும்.

முடிவாக ஒன்று கூறலாம். உற்பத்தியாளர்கள் (அல்லது நிறுவன இணைப்பு அமைப்பாளர்கள்) மேற்கூறிய இணைப்பின் நலங்களையும் இணைப்பதற்குப் பிடிக்கும் செலவுகளையும்பற்றிக் கொள்ளும் அபிப்பிராயமே, இணைப்பானது எந்த அளவுவரை செல்லும், அஃது என்ன வகையினதாய் இருக்கும் என்பதைத் தீர்மானிப்பதாய் இருக்கிறது. விளையக்கூடிய நலங்கள் பெரியதாயிருந்து (உதாரணமாக முக்கியமான சிக்கன நலங்கள் விளையக்கூடுமாயின்) இணைப்பின் செலவுகளும் தாழ்வாய் இருக்குமாயின் (உதாரணமாக உற்பத்தியாளர்கள் தங்கள் சுயேச்சையை மலிவான வேலைக்கு விட்டுக்கொடுக்கச் சம்மதிப்பார்களானால்), தொழில் ஐக்கியம் (amalgamation) விரைவாக நடந்தேறும். அப்படியின்றி நலங்கள் குறைவாயும் நேரடியான இணைப்புக்குப் பிடிக்கும் செலவும் உயர்வாய் இருக்குமாயின், வேறு ஒருவகை இணைப்பு அதிலிருந்து எதிர்பார்க்கக்கூடிய தனி நலங்களையும் அதில் ஏற்படக்கூடிய தனித் தடங்கல்களையும் பொறுத்து மேற்கொள்ளப்படு

வதாய் இருக்கும். மிகப் பரந்த வகைகளான இணைப்புமுறைகளை இவ்வகையில் கருதக்கூடும். சில, விலைகளின்பேரில் அதிகாரத்தைச் செலுத்துவதாய் இருக்கலாம்; வேறு சில உற்பத்தியின் பேரிலும் அதிகாரத்தைச் செலுத்த விரும்புவதாய் இருக்கும். எப்படியும் இப்போது இருக்கின்ற அதிகார ஆட்சிப் பாணியைவிட உயர்ந்த ஆட்சிப் பாணியை உருவாக்கக்கூடிய இணைப்புமுறையொன்றைக் கண்டுபிடிக்கக்கூடும்.[1] இப்போதைய வகையிலிருந்து புதியதொரு வகைக்கு மாறிக்கொள்ளும் செலவு அதிகம் இல்லையாயின், புதிய வகை மேற்கொள்ளப்படும். அதிகார ஆட்சிப் பாணியில் ஏற்படக்கூடிய இத்தகையதொரு மாற்றத்தையே நாம் இணைப்பு (combination) என்று குறிக்கின்றோம்.

வளர்ச்சியின் திசை
(Direction of Growth)

ஒரு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியானது நாம் மேலே பார்த்தது போல் இரு வகைகளில் ஏதாவதொன்றில் நிகழலாம்-தொழிற்சாலை விரிவாக்கம் அல்லது தொழில் இணைப்பு இரண்டிலொரு முறையில் நிகழலாம். இப் பாகுபாட்டையன்றி மற்றொரு வகையான பாகுபாடு, வளர்ச்சியின் திசை (direction of growth) அடிப்படையில் எழுவதாகின்றது. ஒரு நிறுவனமானது தன்னுடைய தொழில் மனையின் அளவை விரிவாக்கிக்கொள்ளும்போது அல்லது அண்டையிலுள்ள தன்னைப்போன்ற பல தொழில் மனைகளை இணைத்துக்கொள்ளும்போது, அது முன்னைப்போன்று அதே பண்டங்களை, அதே உற்பத்தி முறைகளைக் கையாண்டு, முன்போல அதே மனையில் (site) தொடர்ந்து தயாரித்து வரலாம். ஆனால், ஒரு நிறுவனம் வளரும்போது, அது தொழில் மனை விரிவாலோ இணைப்பாலோ, எவ்வாறு நிகழ்வதாயினும், பொதுவாகத் தொழில் நடக்கும் மனையில் (site) அல்லது நிறுவனத்தின் நடவடிக்கைகளின் வீச்சில் மாறுதல்கள் விளைகின்றன. இவ் வகையில் புதிய பண்டங்களையும் புதிய செய்முறைகளையும் மேற்கொள்ளச் செய்யும் மாறுதல்களுக்குச் 'சேர்ப்பு' (integration) என்ற பெயர் அளிக்கப்படுகிறது. அதற்கு மாறாக, பண்டங்களின் எண்ணிக்கையும் செய்முறைகளின் எண்ணிக்கையும் குறைந்துபோகுமாறு நிகழும் மாறுதல்களுக்கு

[1] இத்தகைய உயர் பாணியானது பலவகைகளில் உருவாகலாம். விற்பனை செய்யப்படும் பண்ட அளவு, வாங்கப்படும் விலை இரண்டின்பேரிலும் அதிகாரத்தைச் செலுத்துவதாய் இருக்கலாம், அல்லது உற்பத்தி முறைகளின்பேரில் மட்டும் அதிகாரம் செலுத்துவதாக இருக்கலாம், அல்லது இவற்றுள் ஒன்றன் பேரில் அதிகாரம் செலுத்துவதாயும் மற்றொன்றைச் சிதறலாக்கிக் கொள்வதான ஒரு கலவையாகவும் எழலாம்.

'உதிர்வு' (disintegration) என்ற நாமமளிக்கப்படுகின்றது. ஒரு நிறுவனமானது தன் வளர்ச்சிப்போக்கில் நாட்டின் வேறு பல பாகங்களில் தனக்குத் தொழிற்சாலைகளைக் கட்டிக் கொள்ளவோ வாங்கிக் கொள்ளவோ செய்து, முன்னைவிட அதிக எண்ணிக்கையுள்ள தொழில்மனைகளைப் (sites) பயன்படுத்துவதா யின், அம் மாறுதல் 'பரவல்' (diffusion) எனப்படுகிறது; அப்படி யின்றி ஒரு தொழில்மனை விரிவாக்கப்படும்போது அதையொட்டி நாட்டின் மற்றப் பாகங்களில் இருந்துவந்த தொழில்மனைகள் மூடப் படுமேயாயின், அம் மாறுதல் 'குவிப்பு' (concentration) என்று அழைக்கப்படுகின்றது.[1]

ஆகவே, ஒரு நிறுவனமானது பல வழிகளில் ஏதாவதொன்றில் வளர்ச்சி பெறலாம். அது, தன்போன்ற பண்டங்களைத் தயாரிக் கும் நிறுவனங்களுடன் இணைந்துகொண்டு கிடைமட்டத்தில் (horizontally) வளரலாம்; அல்லது தான் முன்னர்ச் செய்துவரும் தயாரிப்புப் படிகளைத்தொடர்ந்து அதற்கு மேலுள்ள தயாரிப்புப் படி களையும் மேற்கொண்டு செங்குத்தாக (vertically) வளர்ச்சியுற லாம்; அல்லது தான் தயாரித்து வழங்கும் பண்டங்களின் எண் ணிக்கையை விரிவாக்கிக்கொண்டு பக்கவாட்டில் (laterally) வளர லாம்; அல்லது முன்னைவிடப் பரந்த பிரதேசத்தின்பேரில் தன் நட வடிக்கைகளை விரித்துக்கொண்டு பிரதேசமுறையில் (teritorially) அது வளர்ச்சி அடையலாம். ஆனல், வளர்ச்சியானது ஒரு திசை யில்மட்டும் நடப்பது அரிது—பொதுவாகவே அஃது இவ்வழிகள் பல வற்றிலும் ஒரே சமயத்தில் நிகழ்வதாயிருக்கும். உதாரணமாக, தனக்கு ஒரு கிளைத் தொழில்மனையை நிறுவிக்கொள்ளும் நிறு வனம் ஒன்று, தன் தலைமைத் தொழில்மனையில் தயாரிக்கப்படும் அதே வகைப் பண்டங்களையே தன் புதிய கிளை மனையிலும் செய்து வருமேயாயின், அது கிடைமட்டத்தில் வளருகின்றதெனலாம்; கிளைத் தொழிற்சாலையானது பழுதுபார்க்கும் இலாகா ஒன்றை (repair department) ஆரம்பித்து நடத்திவருமாயின், இத்தகைய இலாகா தலைமைத் தொழிற்சாலையில் இல்லையெனின், இது செங் குத்து வளர்ச்சியாகும்; புதிய தொழில்மனை உற்பத்தி செய்யும்

[1] மாறுதலானது அதிகத் தொழில் மனைகள் அல்லது குறைவுபடும் தொழில் மனைகள் என்ற திசையில் நிகழும்போது அது பிரதேசச் சேர்ப்பு என்றும், பிரதேச உதிர்வு என்றும் முறையே கூறப்படுவது விரும்பத்தக்கதாயிருக்கலாம். ஏனெனில் இவ்வகையில், பண்டமாறுதல்கள் அல்லது செய்முறை மாறுதல்கள் என்ற கருத் துடன் இக்கருத்தை இணையானதாக்கிக்கொள்ளலாம் ; (See above, p. 207.). துர்பாக்கியவசமாக இந் நாமங்கள் நாம் கூறியதற்கு மாருன முறையில் பயன் படுத்தப்படுவதாகிவிட்டன; உதாரணமாக, பிரதேசச் சேர்ப்பு என்பது இப் புது வழக்கில், முன்னைவிடக் குறைவான எண்ணிக்கையுள்ள மனைகளில் உற்பத்திக் குவிப்பைக் குறிப்பதாகிவிட்டது. ஆகவே, குழப்பத்தைத் தவிர்க்கவேண்டி 'குவிப்பு' (Concentration), 'பரவல்' (diffusion) என்ற பதங்கள்மட்டும் இந் நூல் உரைகளில் பயன்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

பண்ட வகைகள் சிறிது மாறுபாடாயிருக்குமாயின், அது பக்க வாட்டு வளர்ச்சியைக் குறிக்கும்; கிளைத் தொழிற்சாலையானது தலைமைத் தொழிற்சாலையிலிருந்து தூரத்தில் ஆரம்பிக்கப்பட்டிருப் பின் அது பிரதேசமுறை வளர்ச்சியாகும். இவ்வகையில் பார்த் தால் வளர்ச்சிப் பாணியானது (pattern of growth) அடிக்கடி பல்வேறு வகை சேர்ப்புகளின் பின்னலாகவே இருக்கின்றது. சில சமயங்களில் அவ் வளர்ச்சி சேர்ப்பு வகைகளின் பின்னலாக மட்டு மன்றி, சேர்ப்பு வகைகள், உதிர்வு வகைகள் இரண்டிலிருந்தும் பின்னப்பட்டதாகவிருக்கும். எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு நிறுவன மானது தன் வழக்கமான பண்டங்களின் தயாரிப்பு அளவையை அதிகரித்துக்கொள்ளவும் (கிடைமட்டச் சேர்ப்பு) அதே சமயத் தில் சில தனித்துறைத் தயாரிப்புகளை நிறுத்திவிடவும் (பக்கவாட்டு உதிர்வு) முடிவு செய்யலாம். அல்லது அஃது இப்போது நடந்து வரும் சில தயாரிப்புச் செய் படிகளில் சிலவற்றைக் கைவிட்டு (செங்குத்து உதிர்வு) அதன்வாயிலாக மீதியுள்ள செய் படிகளைப் பெரும் அளவில் தனித் தேர்ச்சியாக நடத்திக்கொள்ளத் (கிடை மட்டச் சேர்ப்பு) தீர்மானிக்கலாம். அப்படியுமில்லாவிட்டால், அந் நிறுவனம், தன் உற்பத்திச்சாலைகளில் ஒன்றில் புதிய உற்பத்திப் படியொன்றைக் கூட்டிக்கொண்டு (செங்குத்துச் சேர்ப்பு) மற்றொரு இடத்தில் உள்ள இதைப் போன்றதொரு உற்பத்திச்சாலையை (plant) மூடிவிடவும் (குவிப்பும் அதனுடன் கிடைமட்ட உதிர்வும்) செய்யலாம்.

(அ) கிடைமட்டச் சேர்ப்பு: கிடைமட்டச் சேர்ப்பானது ஒரு நிறுவனத்தின் உற்பத்தி நடவடிக்கைத் துறை வீச்சில் (range) மாற்றம் விளைவிப்பதில்லை. இது, தொழிற்சாலை விரிவையும் அதையொட்டி உற்பத்தி அளவில் ஓர் அதிகரிப்பையும் ஏற்படுத் படுத்தும் வகையில் நிகழலாம்; ஆனால், உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டங்களிலோ உற்பத்திப் படிகளிலோ (process) மாற்றமேற் படுவதில்லை. அல்லது இச் சேர்ப்பானது, ஒரேமாதிரியான பண் டங்களை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்களின் இணைப்பாகத் திகழ வும் கூடும். உதாரணமாக, இரும்புத்தாது சுத்திகரிக்கும் ஒரு கம்பெனியானது அதிக எண்ணிக்கை அனல் காற்றடுப்புகளை (blast furnaces) அமைத்துக்கொண்டு விரிவடையலாம்; அல்லது இரும்பு சுத்திகரிப்புத் துறையில் ஈடுபட்டுள்ள மற்றொரு கம்பெனி யுடன் இணைந்துகொண்டுவிடலாம்.

பொதுவாக வளர்ச்சி நிகழும் முறை கிடைமட்ட முறையே யாகும். ஒரு குறிப்பிட்ட உற்பத்தித் துறையில் வெற்றி கண்ட நிறுவனமானது இயற்கையாகவே அத்துறையில் தன் உற்பத்தியை விரிவாக்கிக்கொள்ள விழைகிறது. அதேபோல போட்டி நிறு

வனங்களால் ஏற்படக்கூடிய விலைவெட்டு நடவடிக்கைகளிலிருந்தும், விற்பனை இழப்பு சாத்தியத்திலிருந்தும் தன்னைப் பாதுகாத்துக் கொள்ளத்துடிக்கும் நிறுவனம், தன் துறையிலுள்ள மற்ற நிறுவனங்களுடன் இணைந்துகொள்ள முயல்கிறது. உற்பத்தியாளர்கள் தங்களுக்குப் பழக்கமான துறையிலேயே ஒட்டிக்கொண்டிருக்க விரும்புகிறார்கள் என்பதுமட்டும் இதற்குக் காரணமாகாது. உண்மையில் பார்த்தால், சிக்கன நலங்கள் நோக்கமும் சர்வாதீன நோக்கமும், இரண்டுமே வேறு திசைகளைவிடக் கிடைமட்டச் சேர்ப்புத் திசைக்குத்தான் மிக்க வலிவாக இழுத்துச் செல்வதாயிருக்கின்றன. ஒரு நிறுவனமானது தன்னுடைய நடவடிக்கை உற்பத்தியை நேரடியாக அதிகரிப்பதன்மூலம், வளர்தற்குப் பதில் தன்னுடைய நடவடிக்கை வகை வீச்சை (range of operations) விரிவாக்கிக்கொண்டு வளர்வதாயின், அது பெரும் அளவை உற்பத்தியின் சிக்கன நலங்களைப் பொதுவாகவே தியாகம் செய்ய வேண்டியதாயிருக்கும். அதுபோன்றே வெவ்வேறு துறைகளில் ஈடுபட்டுள்ள பல்வகையான நிறுவனங்களைச் சேர்த்துப் பிணைக்கும் இணைப்பானது, ஒரேமாதிரி உற்பத்தித் துறையில் ஈடுபட்டுள்ள ஒரேவகை நிறுவனங்களைக் கொண்டதொரு இணைப்பைவிடப் பொதுவாக வலிமை குன்றியதாகவே இருக்கின்றது.

(ஆ) செங்குத்துச் சேர்ப்பு: முன்னர்த் தனித்தனி நிறுவனங்களில் நடத்தப்பட்டுவந்த உற்பத்திப் படிகளின் வரிசையை (sequence of processes) ஒன்றாக இணைப்பதுதான் செங்குத்துச் சேர்ப்பாகும். செங்குத்துச் சேர்ப்பில் மூன்று மாறுபட்ட வகைகளைக் காணலாம். முதலாவது, தயாரிப்புப் படியைப் பின்புறமாக, மூலப்பொருள் தயாரிப்புத் திசையிலோ, அல்லது முன்புறமாகச் சந்தையில் விற்பனை செய் திசையிலோ நீட்டிக்கொள்ளுதலாகும். உதாரணமாக, எஃகு தயாரிக்கும் நிறுவனமொன்று, தன் உற்பத்திப் படிக்கு முந்திய படிவையும் மேற்கொண்டு, அதற்குவேண்டிய அனல் காற்று அடுப்புகளைத் தானே அமைத்துக்கொள்ளலாம்; அல்லது தேனிரும்பைத் (pig-iron) தயாரிப்பதில் ஈடுபட்டுள்ள ஒரு கம்பெனியுடன் இணைந்துகொள்ளவும் (backward integration) செய்யலாம். அல்லது தான் ஏற்கெனவே நடத்திவரும் தயாரிப்புப் படிகளைத் தொடர்ந்து நடத்திக்கொண்டு, எஃகுப் பாளங்களைத் திரித்துப் பண்டங்கள் செய்யும் ஆலைகளையும் (rolling mills) அமைத்துக்கொள்ளலாம். அல்லது, தன்னிடம் எஃகை வாங்கிக் கொண்டு பண்டங்களைத் தயாரிக்கும் நிறுவனங்களுடன் ஐக்கிய மேற்படுத்திக்கொள்ளவும் (forward integration) செய்யலாம். இரண்டாவது வகைச் செங்குத்துச் சேர்ப்பாவது, ஒரு நிறுவனத்திற்கு அதன் முக்கிய தயாரிப்புகளுக்கு அவசியமான துணைப்

பண்டங்களையும் சேவைகளையும் வெளியிலிருந்து வாங்கிக்கொள்வதற்குப் பதிலாக, அந் நிறுவனத்திற்குள்ளேயே ஆக்கிக்கொள்ளப் படலாம். உதாரணமாக, அந் நிறுவனம் தன் சாமான்களைப் பழுதுபார்த்தலைத் தானே மேற்கொள்ளலாம். தனக்குத் தேவையான விசை ஆற்றலைத் தானே தயாரித்துக் கொள்ளலாம், அல்லது தனக்குவேண்டிய கருவிகளை அல்லது சாமான் மாதிரிகளைத் தானே வகுத்து ஆக்கிக்கொள்ளலாம். செங்குத்துச் சேர்ப்பின் மூன்றும் வகையாவது, தன் பண்டங்களை விற்கும் தனிப் பணியையும் தானே மேற்கொண்டு நடத்திக்கொள்ளலாம்.

செங்குத்துச் சேர்ப்புக்கு ஏற்படும் தூண்டுதல்கள் ஒவ்வொரு வகைச் செங்குத்துச் சேர்ப்புக்குக்கும் வெவ்வேறுயிருக்கின்றன. உதாரணமாக, முன் திசையான சேர்ப்புக்குத் தூண்டுதலாயிருப்பது பொதுவாகப் புதியதொரு சந்தையைப் பிடிக்கும் ஆர்வமாகும்; பின் திசைச் சேர்ப்புக்குத் தூண்டுதலாக அமைவது மூலப்பொருள்களின் ஆதாரங்களைப் (sources of raw meterials) பெற்று வைத்துக் கொள்ளுதல் ஆகும். முன் திசைச் சேர்ப்பு, தொழில் மந்த காலங்களில் காணப்படுவதாயிருக்கும். அப்போதுதான் நிறுவனங்கள் தங்கள் பண்டத்தின் விற்பனையை அதிகரிக்கச் செய்து அதன் வாயிலாகத் தங்கள் தளவாடங்களை உச்ச ஆற்றல் மட்டத்தில் பயன்படுத்திப் பெரும் சிக்கன நலங்களை அடைதற்கு ஆவலுடையனவாயிருக்கும். உற்பத்திக்கான மூலப்பொருள்கள் பற்றுக்குறையாகிவிடக்கூடிய ஆபத்து நிலவுவதான தொழில் செழுமைக் காலங்களில்தான் முக்கியமாகப் பின் திசைச் சேர்ப்பு எதிர்பார்க்கப்படவேண்டும். இவ்வகையில், தொழில் மந்தமாயிருக்கும் போது, எஃகு உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனம் ஒன்று, கப்பல் கட்டும் துறை ஒன்றைத் தான் விலை கொடுத்து வாங்கிக்கொள்ளக்கூடும்; மாறாக, தொழில் செழுமையாயிருக்கும்போது, அஃது அனல் அடுப்புகளை வாங்கிக்கொள்வதாயிருக்கும். பல்வகை இணைப்புகளையும் தொழில் செழுமைக் காலங்களில் நிறைவேற்றுவதுதான் மிக்க எளிதாயிருக்குமாகையால், இக் காலங்களில்தான் நிதி இலாப நோக்கம் மிக்க வலுவாகவிருக்கும். மேற்கூறிய எதிர் முரண்பாடு (antithesis) நடைமுறையில் ஒருபோதும் அவ்வளவு முழுமையாயிராது. ஆனால், பொதுவாகத் தொழில் மந்த காலங்களில் எல்லாம், பின் திசைச் சேர்ப்புகளைவிட அதிகமாக முன் திசைச் சேர்ப்புகளே நிகழ்வதாயிருக்கின்றன; மாறாக, தொழில் செழுமைக் காலங்களிலெல்லாம் முன்திசைச்சேர்ப்புகளைவிட அதிகமாகப் பின் திசைச் சேர்ப்புகளே நடைபெறுகின்றன.[1] இதுபோன்றே சந்தை

[1] இணைப்பானது முன் திசையானதா அல்லது பின் திசையானதா என்பதை இரண்டில் பெரிதான கூட்டாளி நிறுவனத்தின் நிலையிலிருந்தே பார்த்துத் தீர்மானிக்கவேண்டும்.

விற்பனைப் பணிகளைத் தானே மேற்கொள்வதானது, பொதுவாக, பேரம் பண்ணுவதில் தன் வலிமையை மிகையாக்கிக்கொள்ளும் நோக்கத்தாலேயே எழுவதாகும்.[1] ஆனால், நிறுவனம் ஒன்று தனக்குத் தேவையான துணைச் சேவைகளையெல்லாம் தானே அளித்துக்கொள்ள முற்படுவதன் நோக்கமாவது, இணைக்கப்பட்ட தான தயாரிப்புப் படிகளின்மூலம் எழக்கூடிய தொழிற்கலைச் சிக்கன நலங்களை அடைந்துகொள்ளும் எண்ணமாகும்.[2]

செங்குத்துச் சேர்ப்பானது தோற்றுவிக்கின்ற பெரும் அளவைச் சிக்கன நலங்களில் இரண்டே முக்கியத்துவம் மிக்கவையாகும். முதலாவது, இணைப்பு உற்பத்திப் படி முறையால் விளையும் சிக்கன நலங்கள், எஃகுத் தொழில், ரசாயனத் தொழில்(கெமிகல் தொழில்) போன்றவற்றிலேயே குறிப்பாக மிகையாக எழுகின்றன. ஏனெனில், இத் தொழில்களில் ஓர் உற்பத்திப் படியை அதற்கு அடுத்த உற்பத்திப் படிக்கு மிக அண்மைப்படுத்தி வைத்துக்கொள்வதன் மூலமாக அனல் சக்தி (heat) வீண்போவதைத் தடுத்து, சேமிப்புச் செய்துகொள்வது சிக்கன உற்பத்திக்கு மிக்க அத்தியாவசியமாகின்றது. மற்றப் பல தொழில்களிலோ அவற்றிற்குத் தேவைப்படும் துணைப்பணிகளை (auxiliary services) அவற்றின் முதன்மையான உற்பத்திப் படிகளுடன் சரிவர இணைத்துக் கொள்வதனால், சிக்கன நலங்கள் கிட்டுவதாயிருக்கும் (உதாரணமாக, இயந்திரங்கள் தயாரிப்பு, மின்சக்தித் தயாரிப்பு போன்ற தொழில்கள்). ஆயினும், பொதுவாகக் கூறுவதாயின் உற்பத்திப் படிகளைத் தனிப்படுத்திக்கொண்டு நடத்திக்கொள்வதுதான் அவற்றை இணைப்புப்படுத்தி நடத்திக்கொள்வதைக்காட்டிலும் சிக்கனம்

1 மேலேபக்கம்243ஐப் பார்க்கவும். உற்பத்தியை விற்பனை நடவடிக்கையுடன் இணைப்பதில் ஏற்படும் தொழிற்கலை முறைச் சங்கடங்கள் (technical difficulties) மிகப் பெரியவையாகும். சில்லறை வினியோகஸ்தன் குறைந்த எண்ணிக்கையுள்ள பண்டங்களை வினியோகிப்பதாயிருந்தால் மட்டுமே இச் சங்கடங்கள் அவ்வளவு பெரிதாயிரா. உதாரணமாக, மண்வெட்டிகளைப் தயாரிப்போன், தான் ஒரே காலத்தில் வெந்நீருக்கு வேண்டிய பொருத்து சாதனங்கள் (hot-water fittings), அடுக்களைக் கம்பளம் வரை, ஏன் வெள்ளாடுகளையும்கூட விற்பனைக்குக் கையாள வேண்டிவரின் தன் மண்வெட்டிகளின் சில்லறை வினியோகத்தைத் தானே மேற்கொள்தற்கு அவன் விரும்பான் (cf. H. Smith, Retail Distribution, p. 94 n.) அதுபோன்றே, பெத்னல் கிரீனில் (Bethnal Green) பூனையின் மாமிசத்தையும், பெண்களின் உள் உடுப்புகளையும் ஒருங்கே வினியோகம் செய்யும் துணிக் கடைக்காரர்களின் வினியோகக் குழப்பங்கள், லங்காஷைர் துணி உற்பத்தியாளர்களுக்குப் பிடித்தமாயிருக்காது. சில்லறை வினியோகமானது மிகத் தனித் துறைத் தேர்ச்சியான வகையில் நடைபெறுவதாயிருப்பினுங்கூட (உதாரணமாக, மிதியடிகள், எண்ணெய்ப் பொருள்கள், மோட்டார் வண்டிகள், இன்னோரன்னவை) உற்பத்தியாளன் சில்லறை வினியோகத்தில் நுழைதற்கு, தன் உயர் திறப்பாட்டைக் காரணமாகக் காட்டி நியாயம் தேடுவது பெரும்பாலும் சாத்தியப்படாது எனலாம். ஆகவே, இதற்கு உண்மையான நோக்கம் பொதுவாக, தன் பண்டங்களுக்கு ஒரு தனிச் சந்தை ஒன்றை ஏற்படுத்திக் கொள்வதன்மூலம் தான் அடைந்து கொள்ளக் கூடிய பேர உயர் வலிமையேயாகும்.

2 மேலே பக்கங்கள் 184-6 ஐப் பார்க்கவும்.

மிருந்ததாயிருக்கும். காரணம், தனிப்படுத்தலானது (உதிர்வு) ஒவ்வோர் உற்பத்திப் படியையும் பெரும் அளவில் நடத்தி நலம் பெறுவதற்கு ஏற்றவாறு தனித் தேர்ச்சி நிறுவனங்கள் இவ்வுற்பத்திப் படிகளை மேற்கொள்வது இதனால் சாத்தியமாவதாகின்றது. ஆகவே, சிறிது சிந்தித்தால் ஒன்று விளங்கும். நிறுவனங்களின் சேர்ப்புக்குச் சாதகமாகவும், உதிர்வுக்கு (disintegration) எதிராகவும் இயங்குகின்ற முக்கிய காரணியைக் காண்டற்கு நாம் வேறொரு வகைச் சிக்கன நலங்களுக்குத் (ஆபத்தைத் தவிர்ப்பதனாலோ, ஆபத்தைப் பரவலாக்குவதாலோ விளையக்கூடிய சிக்கன நலங்கள்) திரும்பவேண்டும்.

நிறுவனத்தின் செங்குத்துச் சேர்ப்பானது பாதுகாப்பளிக்கும் மிக முக்கியமான ஆபத்துத் தனக்கு மூலப் பொருள் வழங்கல் நின்று போகும் அல்லாது கிடைக்காதுபோகும் இடரேயாகும். மூலப் பொருள்கள் தொடர்ந்தும் காலந் தவறுமலும் கிடைப்பதை நம்ப முடியாத ஒரு நிறுவனம் அடிக்கடி தனக்கு மூலப் பொருள் வழங்கல் கிடைக்காது நின்று போகவும், அதனால் உற்பத்தி தடைப்படவும் கூடியதோர் ஆபத்துக்கு ஆளாகின்றது. இத்தகைய ஆபத்திலிருந்து தன்னைக் காப்பாற்றிக்கொள்வதற்கென அந் நிறுவனம் மூலப்பொருள்களை நிறைய இருப்பு வைத்துக்கொள்ளலாமாயினும், இது செலவு மிகையாகப் பிடிப்பதாகவும் (காரணம் இந்த இருப்புகளின்பேரில் கிடங்குக் கட்டணமும் வட்டியும் செலுத்த வேண்டிவரும்), ஆபத்து நிறைந்ததாகவும் (காரணம், இருப்புப் பண்டத்தின் விலை அவ்வப்போது பெருமளவுக்கு ஏறவும் இறங்கவும் செய்யும்) இருக்கிறது. ஆகவே, தனக்குவேண்டிய மூலப் பொருள்களின் அளிப்பின்பேரில் நேரடியானதோர் அதிகாரத்தைப் பெற்றுக்கொள்வதற்காகக் கட்டாயமாக, செங்குத்துச் சேர்ப்பை ஏற்படுத்திக்கொள்ள வேண்டியிருக்கலாம். அல்லாமலும் தனக்குக் கிடைக்கின்ற மூலப்பொருள்கள் நல்லதாகவும் ஒரே தரமுடையதாகவும் இருக்குமாறு உறுதிப்படுத்திக்கொள்ளும் நோக்கத்துடன் ஒரு நிறுவனம் தனக்குவேண்டிய மூலப்பொருள்களைத் தானே தயாரித்துக்கொள்ளலாம். அல்லது, ஒரு நிறுவனமானது தன்னுடைய உற்பத்தித் தளவாடங்கள் முழுவதும் தேய்ந்தொழிந்து போகுமுன்னமையே அல்லது தன் தொழில் அமைப்பையும் உற்பத்தியின் விற்பனைக்கான தொடர்புகளையும் ஏற்படுத்திக்கொள்ளத் தான் செலவு செய்திருக்கும் முதலீடு முழுவதையும் திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ளும் முன்னமேயே தனக்கு மூலப்பொருள் கிடைப்பது நின்று போய்விடக்கூடும் என்று பயந்ததானால், தனக்கு வேண்டிய மூலப்பொருள்களைத் தானே தயாரித்துக் கொள்வதாயிருக்கும். அஃதன்றியும், மூலப்பொருள்களில் விலை

ஏறி, தனக்குச் சங்கடம் விளைவதிலிருந்து தன்னைப் பாதுகாத்துக் கொள்வதற்காகவோ, அம் மூலப்பொருள் வளங்கள் ஓர் இணைப்பு நிறுவனத் தொகுதியின் கைக்குள் விழுந்து சர்வாதீனமாக்கப் பட்டுவிடக்கூடிய ஆபத்திலிருந்து தன்னைக் காப்பாற்றிக்கொள் தற்காகவோகூட ஒரு நிறுவனம் தன் மூலப் பொருள்களைத் தானே தயாரித்துக்கொள்ள விழையலாம். இவ்வகையில் பார்த்தால், செங்குத்து இணைப்பானது உண்மையில் பெரும்பாலும் கிடைமட்ட இணைப்புக்கு ஓர் எதிர் நடவடிக்கையாகவே இருக்கின்றது எனலாம்.

செங்குத்து இணைப்பான ஒரு நிறுவனம் மற்றப் பல நலங்களை யும் அனுபவிப்பதாயிருக்கின்றது. அடுத்தடுத்த உற்பத்திப் படி களை ஒரே நிர்வாக ஆட்சிக்குள் கொண்டுவந்து ஒருமைப்படுத்து வதனால் பல சிக்கனங்கள் ஏற்படக்கூடும். அப்படியின்றி,உற்பத்திப் படி ஒவ்வொன்றும் ஒரு சுயேச்சை நிறுவனத்தின் கையிலிருக்கு மானால், புத்தாக்கங்கள் (innovations) கண்டுபிடிக்கப்படும்போது, அந் நிறுவனங்களின் தொகுதி முழுவதற்கும் பொதுவில் அவை நலம் விளைவிப்பதாயிருப்பினும், அந் நிறுவன வரிசையானது அப் புத்தாக்கங்களைப் பயன்படுத்தவேண்டிய ஒருமித்த நோக்கமின்றிப் போகலாம். இதனால், புத்தாக்கம் கண்டுபிடித்த நிறுவனமும் தன் புத்தாக்கத்திலிருந்து நலம் பெற முடியாமல் போய்விடும். தவிர வும், ஒரு நிறுவனம் தான் வாங்கும் சாமான்கள் நல்ல மாதிரி, தரம், எல்லாவற்றிற்கும்மேலாக, நீடித்த உழைப்பு உடையதா யிருக்கவேண்டும் என்று விரும்பும் அதே சமயத்தில் அவற்றைத் தயாரித்து வழங்கும் நிறுவனம் இவற்றில் ஏதும் அக்கறை காட்டா திருக்கலாம். ஆகவே, சேர்ப்பானது உற்பத்தியின் பல்வேறு படி களின் மாறுபட்ட தேவைகளையெல்லாம் இணைப்புப்படுத்திக் கொள்ள உதவுகின்றது. ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் தனிச் சிறப் பான அனுபவத்தையும் அதனால் ஏற்படும் இலாபங்களையும், இணைப்பின்மூலம் ஒரு பொது நிதியாகக் கூட்டி, பொதுவில் நலந் தரக்கூடிய புதிய உற்பத்தி முறைகளைப் புகுத்திக்கொள்ள இட மேற்படுகின்றது. மேலும், ஒவ்வோர் உற்பத்திப் படியையும் அதற்கு முந்தியுள்ள படியுடனும் பிந்தியுள்ள படியுடனும் பொருத் தப்படுத்தக்கூடியதான ஒரு கொள்கையையும் வகுத்துக்கொள்ள லாம். உதாரணமாக, பருத்தித் துணைத் தொழிலை எடுத்துக்கொண் டால், இத் தொழிலில் செங்குத்துச் சேர்ப்பு என்பது மிகக் குறை வாகும். ஆகவே, தேவையில் ஏற்படும் ஒவ்வொரு மாற்றமும் மேலிருந்து அத் துறையிலுள்ள சுயேச்சை நிறுவனங்களின் வரிசை முழுவதற்கும் மெதுவாக இறங்கவேண்டும். அடுத்தடுத்த படிகளிலுள்ள இந் நிறுவனங்கள் ஒவ்வொன்றும், தங்கள் உற்பத்தி

வரிசையில் முன்னுள்ள கட்டங்களில் என்ன நிகழ்கின்றதென் பதைப்பற்றி அறியாததாய், சந்தையின் இயக்கங்களைத் தவருகப் புரிந்துகொண்டு உற்பத்தியில் தேவைக்கதிகமான மாற்றங்களைச் செய்துகொண்டு விடக்கூடும். இதற்குமாருக, மோட்டார் வண்டி உற்பத்தியை எடுத்துக்கொண்டால், அங்கு மூலப்பொருள்களை வாங்கும் நடவடிக்கை முதல், இறுதிப் பண்டத்தை விற்பனை செய்யும்வரை ஒவ்வொரு துறையும் மற்ற எல்லாத் துறைகளுட னும் நன்கு ஒத்து நிகழ்வதாய்ப் பொருத்தப்பட்டிருக்கின்றது. ஆகவே, சில்லறை விநியோகஸ்தர்கள் தேவையில் ஏற்படும் மாறுதலை அறிவித்தவுடனே, அதற்கேற்ப எல்லா உற்பத்திப் படி களிலும் விரைவாக ஒத்த மாற்றத்தைச் செய்துகொண்டுவிடலாம். சேர்ப்பானது (integration) தொழிலில் மிகப் பரந்ததொரு திட்டப் பாட்டை (comprehensive planning) ஏற்படுத்துகின்றது.

மற்ருெரு வகையில் பார்த்தால், செங்குத்துச் சேர்ப்பானது உற்பத்தியின் ஒரு கட்டத்திலிருக்கும் சர்வாதீனத்தை அடுத்த தொரு கட்டத்திற்கும் விரித்துக்கொள்ளும் ஒரு முறையாகவே அடிக்கடி காண்கின்றது. பல தொழில்களில் ஏதாவதொரு வசதிக் குறைவு (bottleneck) இருக்கும். இவ்வசதியைக் கைப்பற்றிக் கொண்டால், அத் தொழில் முழுவதன்பேரிலும் அதிகாரப் பிடி பெற்றுவிடலாம். உதாரணமாக, இத்தகைய கேந்திர முக்கியத் துவம் கனி தாதுப் படுகைகளுக்கோ, போக்குவரத்து வசதி களுக்கோ, அல்லது விநியோகத் துறைகளுக்கோ இருப்பதாயிருக் கலாம். இவற்றுள் ஏதாவதொன்று சர்வாதீனப்படுத்தப்படுமே யாகில், இச் சர்வாதீனன், உற்பத்தியின் மற்றப் படிகளிலீடுபட் டுள்ள உற்பத்தியாளர்களின்பேரில் செல்வாக்கைச் செலுத்தக் கூடும்; மேலும், தன் சர்வாதீன நலத்தை விரித்துக்கொள்ளும் நோக்குடன் அவர்களுடன்போட்டியிலிறங்கவுங்கூடும். உதாரண மாக, அமெரிக்க எண்ணெய்க் கிணறு வயல்களிலிருந்து மூல எண்ணெயைப் (crude oil) பிற இடங்களுக்குக் கடத்துதற்கு அமைக்கப்பட்ட எண்ணெய்க் குழாய் வரிசைகள் (pipe - lines) ஆரம்பத்தில் 'தி ஸ்டாண்டர்டு ஆயில் கம்பெனிகள்' என்ற நிறுவனத் தொகுதியின் சர்வாதீனத்தில் இருந்துவந்தன. இக் கம்பெனிகள் பிற நிறுவனங்களின் எண்ணெய் சுத்திகரிப்பு ஆலை களுக்கு மூல எண்ணெயைக் கடத்திக்கொண்டு வந்து தருவதற்கு வாங்கும் கடத்துக் கட்டணங்களைக் (transportation rates) காட்டி லும் மிகக் குறைவான கடத்துக் கட்டணங்களையே தங்கள் சொந்த சுத்திகரிப்பு ஆலைகளிடம் வாங்கியும், மேலும் மிகப் பெரும் அள வான ஒரு குறைந்தபட்ச அளவுக்கு மேற்பட்டதாயிருந்தாலே பிற நிறுவனங்களுக்கு மூல எண்ணெய் கடத்திக் கொடுக்கமுடியும்

என்பது போன்ற சங்கடமான கடத்து நிபந்தனைகளைப் பிற நிறுவனங்களின்பேரில் விதித்தும், தங்கள் சொந்த சுத்திகரிப்பு ஆலைகளுக்கு ஒரு பெரும் நலத்தை அளித்தன. இவ்வாறு எண்ணெய் சுத்திகரிப்புத் துறையில் ஒரு தனி நலத்தைத் தங்களுக்கு ஏற்படுத்திக்கொண்டதுபோக, டாங்கு - வண்டி மொத்த எண்ணெய் அளிப்புத் துறை (tank - wagon wholesale delivery of oil) என்ற எண்ணெய் அளிப்புத் துறை ஒன்றையும் இவை சர்வாதீனப்படுத்திக்கொண்டு, தங்கள் பிடியை வலுப்படுத்திக்கொண்டன. இத் துறையானது வேறு எந்தப் போட்டி நிறுவனத்தாலும் எளிதில் மேற்கொள்ளப்பட முடியாத அளவுக்குப் பெரும் படியானது என்பதோடு, மற்றக் கம்பெனிகள் இத் துறையைப் பயன்படுத்த சுயேச்சை பெற்றிருக்கவும் இல்லை என்பதைக் குறிப்பிடவேண்டும். இதுபோன்றே அமெரிக்காவின் இறைச்சிப் பொட்டணமிடும் பெரும் நிறுவனங்கள், அத் தொழிலில் தங்களுக்குப் போட்டி ஏதும் வராது பாதுகாத்துக்கொள்வதற்குத் துணையாயிருந்தது குளிர் அறை ரெயில் வண்டிப் பெட்டிகள், இறைச்சிக் கிடங்குத் துறைகள் முதலியவற்றின்பேரில் அவர்கள் பெற்றிருந்த சர்வாதீனமேயாகும்.

கிடைமட்டச் சேர்ப்புத் திசையில் காணும் இயக்கத்தைக் காட்டிலும் செங்குத்துச் சேர்ப்புத் திசையில் காணும் இயக்கம் வலுக் குறைந்ததாயிருக்கின்றது என்று கூறலாம். செங்குத்துச் சேர்ப்புத் திசையில் இயக்கமானது ஒருசில தடைப்பாடுகளை எதிர்ப்பட வேண்டியுள்ளது. மற்ற உற்பத்திப் படிகளின் கலை நுணுக்கத்தைப்பற்றிய நெருங்கிய அனுபவமின்மை, செங்குத்து விரிவை நிறைவேற்றுதற்குத் தேவைப்படும் மூலதனமின்மை போன்றவை தடையாயிருக்கலாம்.[1] எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, குறுகிய வீச்சிலடங்கும் உற்பத்திப் படிகளின்பேரிலேயே தனித் தேர்ச்சி ஈடுபாட்டை மேற்கொள்ள நிறுவனங்களைத் தூண்டும் சக்திகளாலும் இச் செங்குத்துச் சேர்ப்பு தடைப்படுத்தப்படுவதாயிருக்கின்றது. ஒருபுறத்தில் சேர்ப்பு நிகழ்ந்துகொண்டிருக்கும்போது அதே சமயத்தில் மற்றொருபுறத்தில் உதிர்வு (disintegration) நிகழ்ந்துகொண்டிருப்பதைக் காணலாம். தயாரிப்பு முறைகள் ஒவ்வொன்றும் பெரும் அளவு உற்பத்தி நிலையை அடையும் நிலையில் அவற்றைத் தனித்துறை நிறுவனங்களுக்கு மாற்றிவிடுவது சாத்தியமா

[1] Cf. Marshall, Industry and Trade, p, 216. 'குறைந்த அளவே மூலதனம் பெற்றுள்ள ஒரு நிறுவனம் செங்குத்துச் சேர்ப்பை விரிவாக மேற்கொள்வதில் வெற்றி காண்பதியலாது. காரணம் இத்தகைய விரிவுகளைச் சிறு படிகளாக நிறைவேற்றிக்கொள்வது கடினமாயிருக்கும். மாறாக, ஒரு நிறுவனம் ஒரே உற்பத்திப் படியில் கிடைமட்டமாகத் தன் நடவடிக்கைகளை விரித்துக்கொள்வதானது கொஞ்சம் கொஞ்சமாகவும் தற்காலிகமாகவும் நிகழக்கூடியதாகும்.'

வதால், இத்தகைய உதிர்வு, சேர்ப்போடு கூடவே நிகழ்வதாயிருக்கின்றது. இடைக்கால முறை எழுத்தாளன்(mediaeval scribe)இவ்வாறே, இன்று வெளியீட்டு நிறுவனங்கள், அச்சிடுவோர், காகிதம் செய்வோர், இயந்திரம் தயாரிப்போர், இன்னும் பல தனித்துறைப் பணியாளர்களுக்கு இடமளித்து விலக நேரிடுகிறது. கால்நடை உற்பத்தித் தொழில் இவ்வாறு கால்நடை உற்பத்தி, கால்நடை வளர்ப்பு, கால்நடை கொழுக்கவைத்தல், கால்நடைக்கான தீவனங்கள் தயாரிப்பு, இன்னும் இதன் பல்வேறு கிளைகளாகப்பகுத்துச் செய்யப்படுவதாயிருக்கின்றது. எஃகுத் தொழிலிலுங்கூட, தகரம் பூசிய தகடுகள் தயாரிப்பு, குழாய் செய்தல், உலைக்களத்தில் அடித்துச் செய்யப்படும் கன சாமான்கள், இன்னும் பல கிளைத் துறைகளைச் சேர்த்துக்கொள்வது இயலாததாயிருக்கின்றது.

(இ) பக்கவாட்டுச் சேர்ப்பு: புதிய பண்டங்களையோ, புதிய தினுசுகளையோ தயாரிக்க ஆரம்பிப்பதுதான் பக்கவாட்டுச் சேர்ப்பாகும். உதாரணமாக, ஒரு ரெயில்வே நிறுவனமானது சிற்றுண்டி அறைகள், ஹோட்டல்கள், நீராவிக் கப்பல்கள், இன்னோரன்னவற்றை நடத்தும்போது, அது ரெயில் போக்குவரத்துடன் பக்கவாட்டுத் தொடர்புடைய பணிகளை அளிப்பதாகக் கொள்ள வேண்டும்; ஆனால், அது தனக்குத் தேவையான தானியக்க ஊர்திகளை (locamotives) அமைத்துக்கொள்ளப் புறப்படுமாயின், அது செங்குத்து விரிவில் ஈடுபடுவதாகக் கொள்ளவேண்டும்; ஏனெனில், தானியக்க ஊர்திகள் ரெயில் போக்குவரத்துக்கு அத்தியாவசியமானதாகும். ஆனால், சிற்றுண்டி விடுதிகளோ, அதிர்ஷ்டவசமாக, அதற்கு அத்தியாவசியமானதல்ல. இவ்வுதாரணத்தில், ரெயில்வே போக்குவரத்து நிறுவனத்துடன் தொடர்புடையதாக்கப்பட்டுவிட்ட சந்தைகளின் தேவைகளை நிறைவேற்ற பக்கவாட்டு விரிவு மேற்கொள்ளப்படுகிறது. ரெயில் பிரயாணிகளுக்குச் சிற்றுண்டியும், தங்குதற்கான ஹோட்டல் வசதியும், இன்னோரன்ன பிறவும் தேவைப்படுகின்றன. இத் தேவைகளை நிறைவேற்றும் ஏற்பாட்டை ரெயில்வேயே மேற்கொள்வதுதான் சௌகரியமாகவும் சிக்கனமாகவும் இருக்கும். மேலும், ரெயில்வேயுடன் போட்டியிடக்கூடிய சாலைப் போக்குவரத்தை ரெயில்வே தன்னுடன் சேர்த்துக்கொள்வதானால், ரெயில்வே தொழிலின் இடர் பரவலாக்கப்பட்டும்விடலாம். அதாவது ரெயில் போக்குவரத்து ஒன்றிலிருந்து மட்டும் வரக்கூடிய வருமானத்தைவிட ரெயில் நிறுவனத்தின் எல்லா நடவடிக்கைகளிலிருந்தும் வரக்கூடிய வருமானம் அதிக நிலையுறுதி (stabilty) பெற்றதாக இருக்கும். பல்திறப் பண்டங்களைத் தயாரிப்பதில், அதே மூலப் பொருளைப் பயன்படுத்துதலும், ஒரே தொழிற்கலைப் பிரச்சினைகள் இரண்டிலும் எதிர்ப்படுவதாயிருத்

தலும் செங்குத்துச் சேர்ப்புக்கு வழிகோலும். உதாரணமாக, மோட்டார் கார்களைத் தயாரிக்கும் நிறுவனமொன்று ஆகாய விமானங்கள் தயாரிப்பில் நுழைந்து அதை இணைத் தொழிலாக்கிக் கொள்ளலாம். அது போலவே, தங்கள் ஆராய்ச்சி இலாகாக்கள் கண்டுபிடிக்கும் புதிய பண்டங்களின் உற்பத்தியையோ, வேறு இடங்களில் ஆதரவு பெற இயலாத நிலையில் புத்தாக்கக்காரர்கள் தங்களிடம் கொண்டுவரும் புத்தாக்கமான பண்டத் தினுசுகளின் உற்பத்தியையோ நிறுவனங்கள் அடிக்கடி மேற்கொள்கின்றன. புதிய பண்டத்தின் உற்பத்தியை மேற்கொள்வதற்குச் சில சமயங்களில் ஒரு புதிய இலாகா அல்லது இணைத் தொழிற்சாலையை நிறுவனங்கள் அமைத்துக்கொள்கின்றனவாயினும், பொதுவாக அவை இதற்கென ஒரு துணைக் கம்பெனியை அமைத்துக்கொள்வதே பெரும்பாலும் வழக்கமாயிருக்கிறது. பக்கவாட்டுச் சேர்ப்புங் கூடப் போட்டியின் தீவிரத்தில் ஏற்படக்கூடிய மாற்றத்திற்கேற்ப ஒரு பின்வாங்குகை முறையாகவோ, ஒரு முன்னேறும் முறையாகவோ இருக்கிறது. எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு பண்டத்தின் கீழ்த்தர வகைகளில் போட்டி மிகுமேயானால், ஒரு நிறுவனமானது அவற்றின் உற்பத்தியைக் கைவிட்டு, தான் நற்பெயர் பெற்றுள்ளதும், தான் தனிச் சிறப்பான தொடர்புகள் கொண்டுள்ளதுமான தனித் தரங்களின் உற்பத்திக்கே பெரும்பாலும் மறுபடியும் திரும்புவதாகவிருக்கும். ஏனெனில், அதன் நற்பெயரும்,நலமான தொடர்புகளும் அந் நிறுவனத்திற்குப் பிறருடைய போட்டியிலிருந்து ஒரு பாதுகாப்பளிப்பதாயிருக்கும்; அவ்வாறு பின் திரும்பும்போது அந் நிறுவனம் சாதாரணப் படித் தரங்களின் உற்பத்தியைக் கைவிட்டமையால், தான் அடைந்துள்ள இழப்பை ஈடு செய்யக்கூடிய புதிய பண்டத் தினுசுகளையும் வகைகளையும், உற்பத்திக்கெடுத்துள்ளது. விரிவடையும் ஒரு நிறுவனமும்கூட இதேபோன்ற காரணங்களுக்காக, தன் உற்பத்தியில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்திக்கொள்வதா யிருக்கலாம். அந் நிறுவனம் தன் சந்தையின் உச்ச எல்லையை எதிர்ப்படும்போது, அதற்குப் பின்னும் பழைய தயாரிப்புத் துறைகளையே மேலும்மேலும் விரிவாக்கிக்கொள்வதைவிடப் புதிய தயாரிப்புத் துறைகளில் நுழைந்து முன்னேறுவதே எளிதாகவிருக்கும்.

பண்டங்கள் நுட்பமாகத் தரப்படுத்தப்பட்டுள்ள தொழில்களைத் தவிர, மற்றத் தொழில்களிலெல்லாம் பக்கவாட்டு வளர்ச்சியானது (lateral growth) பெருமளவுக்குக் கிடைமட்ட வளர்ச்சியைப் போன்றே சாதாரணமாகக் காணப்படுவதாகும். உண்மையில் பார்த்தால், இணைப்பையும் கிளைத் தொழிற்சாலைகளை ஏற்படுத்திக் கொள்வதையும் (இவ்விரண்டும் பெருமளவுக்குக் கிடைமட்டச்

சேர்ப்பைச் சேர்ந்தவையாகும்). நாம் ஒருபுறம் விட்டுவிட்டு, தொழில் மனையின் வளர்ச்சிப் போக்கைப் பற்றிமட்டும் எண்ணு வோமாயின், ஒன்று புலப்படும். அதாவது, கிடைமட்ட விரிவும், சுருக்கமும் நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியில் எந்த அளவுக்குப் பங்கு கொள்கின்றனவோ, அதற்குக் குறையாத பங்கு ஒன்றை ஒரு தயா ரிப்புத் துறையிலிருந்து மற்றொரு தயாரிப்புத் துறைக்கு மாறிக் கொள்ளும் மாற்றமும் வகிக்கின்றது என்பது அனேகமாகப் புலப் படும். இதிலிருந்து நிறுவனங்கள் யாவும் அதிகமான பண்ட வகை களையே தயாரிக்க விழைகின்றன என்று பொருள் கொள்ளக் கூடாது. நிறுவனங்கள் ஒரு தயாரிப்புத் துறையிலிருந்து மற்றொரு தயாரிப்புத் துறைக்கு மாறிக்கொள்கின்றன என்பதே பொருள். அவை பழைய தயாரிப்புகளுடன் சில புதிய தயாரிப்புகளையும் கட்டாயமாகச் சேர்த்துக்கொள்கின்றன என்பதல்ல.

(ஈ) பிரதேச முறைச் சேர்ப்பு : ஒரு நிறுவனத்தின் வளர்ச்சியின் போது அடிக்கடி அதன் பிரதேசப் பரவலும் (geographical diffusion) கூடவே நிகழ்வதாயிருக்கிறது. பரந்த பிரதேசத் தின்பேரில் கிளைகளை நிறுவிக்கொள்ளல் அல்லது நாட்டின் மற்றப் பகுதிகளிலுள்ள நிறுவனங்களுடன் சேர்ந்துகொள்ள லாக இது இருக்கும். சில தொழில்களில் பரவலுக்கும் வளர்ச் சிக்குமிடையே எவ்வித வேறுபாடும் தோன்ற வகையில் அவை நடைபெறுவதாயிருக்கும். சங்கிலித் தொடர் - கடை நிறுவனங்கள், ரெயில்வேக்கள், மின்சார அளிப்புக் கம்பெனிகள், மற்றும் போக்குவரத்திலும் விநியோகத் தொழிலிலும் ஈடுபட்டுள்ள நிறுவனங்கள் பரந்து செல்லும் பிரதேசத்தின்பேரில் விரிவடைந்து கொள்வதையே தங்கள் வளர்ச்சிக்கு மிக எளிதான வழியாகக் காண்கின்றன. மற்றத் தொழில் வகைகளில் இத்தகைய பரவல் வளர்ச்சி அவ்வளவு கவர்ச்சி கொடுப்பதில்லை. கடந்த நூற்றாண் டில் போக்குவரத்துத் தொழிலின் உற்பத்திச் செலவில் விளைந்த மாபெருஞ் செலவுக் குறைப்பானது, முன்பு எண்ணற்ற சிறு தல நிறுவனங்களால் அளிப்புச் செய்யப்பட்டதொரு பரந்தபிரதேசத்தை இப்போது பெருமைய நிறுவனங்கள் ஒருசிலவே திருப்திபடுத்தப் படக்கூடிய அளவுக்குத் தொழில் பெருமைய நிறுவனங்களுக் குள் செறிந்து நடத்தப்படுவதைச் சாத்தியமாக்கியது. இப்பெரு நிறுவனங்கள் தங்களுக்கு வேண்டிய பெருமளவு மூலப்பொருள் களைப் பரந்ததொரு பிரதேசத்திலிருந்து திரட்டிக்கொள்ளுதற்கும், தன்னுடைய பெரும் உற்பத்தியைப் பரந்ததான சந்தைக்கு அனுப்பவும் அதிகப்படியான செலவு பிடிக்குமென்பது உண்மையா யினும், பெருவாரி உற்பத்தியிலிருந்து அவை பெற்றுக்கொள்ளக்

கூடிய சிக்கன நலங்கள் இச் செலவை ஈடுசெய்தற்குப் பெரும்பாலும் மிகப் போதுமானவையாகும். பெரிய நிறுவனம் போக்குவரத்துக்கு அதிக அளவு செலவு செய்யவேண்டிய சங்கடம் இருப்பினும், ஒவ்வொரு கிராமத்திற்கும் ஒன்ருகச் சிதறிக் கிடக்கும் சிறிய தல உற்பத்தியாளர்களைக் காட்டிலும், ஒரு மையத் தலத்தில் உள்ள பெரு நிறுவனம் தன் நடவடிக்கைகளைக் குறைந்த செலவில் செய்துகொள்ளக்கூடும். இதற்கு மிகத் தெரிந்ததோர் எடுத்துக்காட்டு, குடியானவனின் புலத்தில் நடக்கும் வெண்ணெய்—பாலேட்டுத் தயாரிப்பு மறைவதும், பால்பண்ணைத் தொழில் அதிகமாகப் பாலேட்டுத் தயாரிப்புச்சாலைகளில் (creameries) குவிந்துவருவதும் ஆகும்.

பெருமளவை உற்பத்தியின் சிக்கன நலங்களுக்கும், சந்தைத் தடைப்பாடுகளுக்கும்[1] இடையேயான போராட்டம், பெரும் அளவையின் சிக்கன நலங்களுக்கு மிகச் சாதகமாகவே நிகழ்ந்துள்ளது. இதனல், அப் போராட்டம் மையக் குவிவு உற்பத்திக்கும் (centralised production) சாதகமாகவே சென்றுள்ளது என்றும் தோன்றலாம். ஆனல், இத் தோற்றம் மெய்யன்று. போக்குவரத்திலும், தொடர்பு வசதிகளிலும் ஏற்பட்டுள்ள முன்னேற்றமானது, மையத்தலத்தில் நிகழும் பெருவாரி உற்பத்தியைச் சாத்தியமாக்கியுள்ளதுபோன்றே, சிதறலாக உள்ள உற்பத்திச்சாலைகளையும் ஒரே மேலாட்சிக்குள் ஐக்கியப்படுத்திக்கொள்வதையும் சாத்தியமாக்கியுள்ளது. ரெயில்வே, அஞ்சல் துறை, தொலைபேசி இவை மூன்றும், ஒரு நிறுவன ஆட்சியாளர்கள் நூற்றுக்கணக்கான மைல்களுக்கு அப்பாலுள்ள உற்பத்திச் சாலைகளை எளிதில் மேலாட்சி புரிவதை இன்று சாத்தியமாக்குகின்றன. இத்தகைய செயல் இருநூறு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு அனேகமாக முற்றிலும் இயலாதது என்றே கூறலாம். ஆகவே, பெரும் அளவையில் பெறக்கூடிய சிக்கன நலங்கள் தொழிலின் கலைத்துறை பற்றியவையாயில்லாதவரை (not technical) அவற்றைச் சிறிய உற்பத்திச் சாலைகளிலும் பெற்றுக்கொள்ளக்கூடும். இச் சூழ்நிலையில் நிறுவனமானது குவிவுமுறையில் வளர விழைவதில்லை; பரவல் முறையிலேயே வளர முயற்சி செய்யும். அதுபோன்றே, பக்கவாட்டு அல்லது செங்குத்துச் சேர்ப்பைத் தூண்டும் வலுவான சக்திகள் இருப்பதுடன் அதேசமயத்தில் புதிதாகச் சேர்க்கப்பட்டுள்ள பண்டங்களை அல்லது மேற்கொள்ளப்பட்ட உற்பத்திப் படிகளை வெவ்வேறு வட்டாரங்களின் புறமாக இழுக்கக்கூடிய தலக் கவர்ச்சியும் இருக்குமேயானல், நிறுவனங்கள் இந்த வட்டாரங்கள் ஒவ்வொன்றிலும் கிளைத்தொழிற்சாலைகளை நடத்தவும் கட்டாயப்படுத்

1 மேலே பக்கம் 284-ஐப் பார்க்கவும்.

தப்படும். ரப்பர் சக்கரங்களைத் (tyres) தயாரிக்கும் ஒரு நிறுவனம், ரப்பர்த் தோட்டங்களையும், துணிமில்களையும் உடைமையாகப் பெற்றிருக்க விரும்பின், அது முதலாவது கூறிய உடைமையைப் பெற அநேகமாக மலேயாவுக்கும், இரண்டாவது கூறப்பட்ட உடைமையைப் பெற லங்காஷயருக்கும் செல்ல வேண்டியிருக்கும். அதுபோன்றேதான் அந் நிறுவனம் தன் ரப்பர் சக்கரத் தொழிற் சாலை இருக்கும் வட்டாரங்களிலேயே கோல்ப்ஃ பந்துகளை அல்லது ரப்பர் மெத்தைகளைத் தயாரிக்க எடுத்துக்கொள்ளாது எனலாம்.

வளர்ச்சியும் அரசாங்கக் கொள்கையும்

தொழிலின் அமைப்பைக் குறித்து இந்த அதிகாரத்திலும், இதற்கு முந்திய அதிகாரங்களிலும் நடத்தப்பட்டுள்ள விவாதம் முக்கியமாக விளக்கந் தருவதாகவும், பகுத்தாராய்வதாகவுமே இருந்திருக்கிறது. இவ்வதிகாரங்களின் நோக்கமெல்லாம் என்னென்ன சக்திகளும், காரணிகளும் தொழில் அமைப்புக் துறையில் இயங்குகின்றன என்பதைப்பற்றி ஓரளவு தெளிவுணர்வு அளித்தலேயன்றி, இச்சக்திகளும் காரணிகளும் அரசாங்கத்தின் கொள்கையின் மூலம் எவ்வகையில் கட்டுப்படுத்தப்படலாம் அல்லது கட்டுப்படுத்தப்படவேண்டும் என்ற முடிவுகளைத் தீர்மானித்தல் அன்று. ஆனால், ஏதாவது ஒருவகையான கட்டுப்பாடு அவசியமானது என்பதை உணர்த்த நிறைய காரணங்கள் கூறப்பட்டுள்ளன. கட்டுப்பாடு இல்லையெனின், தொழிலானது சர்வாதீன வகையான அமைப்புகளை உருவாக்கிக்கொள்ளக்கூடும். இவை தங்கள் உடைமையாளர்களின் சுயநலத்தைத்தான் தேடுவதாயிருக்குமாகையால், பொதுமக்களின் நலம் புறக்கணிக்கப்பட்டு விடும். அல்லது இவை தீவிரப் போட்டியிலீடுபடும் நிறுவனங்கள் பலவற்றைத் தோற்றுவிக்கும். இத் தீவிரப் போட்டி நிறுவனங்களோ, தங்கள் சுயேச்சையைப் பாதுகாத்துக்கொள்ள மற்றப் பல சமூக நலங்களைப் புறக்கணித்துவிட வேண்டியிருக்கும். இத்தகைய சமூக நலங்களாவன:

(அ) பண்டங்களையும் பணிகளையும் எவ்வளவு குறைவான உண்மைச் செலவில் (real cost) உற்பத்தி செய்யக் கூடுமோ, அக் குறைத்தபட்ச உண்மைச் செலவில் உற்பத்தி செய்தல்; அடுத்து,

(ஆ) தொழில் அமைப்பு முறைகளிலும், உற்பத்திக் கலை முறைகளிலும், பண்டத்தின் தரத்திலும், இவை போன்றவற்றிலும் முன்னேற்றத்தை ஏற்படுத்துவதின்

மூலம் உண்மைச் செலவுகளைப் படிப்படியாகக் குறைத்தல்.

இந் நோக்கங்கள் பெரும்பாலும் நிறைவேறக்கூடிய சூழ்நிலையானது, நுகர்வோர் தங்களுக்கு முன் இருக்கின்ற பல சாத்தியங்களில் தங்கள் விருப்பப்படி ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுத்துக்கொள்ள சுயேச்சை அனுபவிக்கின்றதும், உற்பத்தியாளர்கள் எந்தச் சந்தையிலும் நுழைந்து பல்திறப் பண்டங்கள், பணிகளை அளிக்கவோ மற்றோரைவிட உயர்வான வசதிகளை நுகர்வோருக்குத் தரவோ முன்வரும் சுயேச்சை உள்ளதும் ஆகியதொன்றேயாகும் என்ற ஓர் எண்ணம் பொதுவில் நிலவிவருகின்றது; இது உண்மையில் போட்டிமுறையை ஆதரிக்கும் ஓர் எண்ணமாகும். இவ்வெண்ணத்துக்கு மேலும் உறுதியளிப்பவையாய் உள்ளவை தெரிவுச் சுயேச்சையின் சமூக முக்கியத்துவமும், சர்வாதீன ஆற்றலைச் செலுத்தும்போது விளையும் அநியாய முறையும் ஆகும். மற்றொருபுறத்தில், பெருவாரி உற்பத்தியானது உற்பத்தித்திறத்தை மேம்படுத்துவதாயிருக்கும்போது, அதை ஆதரிப்பதற்குச் சாதகமானதோர் எண்ணமும் நிலவுகின்றது; பண்ட வகைகளைக் குறைவாக்கிக்கொண்டு அவை ஒவ்வொன்றையும் பெருவாரியாக உற்பத்தி செய்வதனுல் அவற்றின் விலை குறைவாகிவிடுமாயின், இப்போதிருக்கின்றதைவிடக் குறைந்த எண்ணிக்கையில் மாற்றுப் பண்ட வகைகளை உற்பத்தி செய்ய நலமிக்கதாயிருக்கும் என்றும் எண்ணப்படுகின்றது. இந்த எண்ணம், சர்வாதீன ஆற்றல்களைக் கட்டுக்கடங்காமல் செலுத்துவதை ஆதரிப்பதல்ல; ஓரளவு சர்வாதீனத்தையே இது ஏற்கத் தயாராயிருக்கும். இந்த எண்ணத்திற்கு மேலும் வலுவளிக்கும் கருத்தொன்றும் உளது. அதாவது, முன்னேற்றங்களைச் செய்பவர்களுக்கு அதற்குப் பரிசாகச் சொந்த இலாபம் ஒன்றை, அது எவ்வளவு தற்காலிகமானதாயிருப்பினும், அளிப்பதாக உறுதிகூறுவது நடைமுறைக்கு முக்கியத்துவமான ஒரு செயலாகும் என்ற கருத்தேயாகும். உதாரணமாக, திரு. டௌனி என்பார் (Mr. Downie) 'உறுதி' (grit) என்று குறிப்பிட்டுள்ள பொருளைப் போட்டி முறைக்குள் புகுத்துவதன் முக்கியத்துவத்தை உணர்ந்ததாலேயே பற்றுரிமைச் சட்டமென்பது (patent legislation) கொணரப்பட்டது.[1] இதுவுமன்றிப் போட்டி முறையும், சர்வாதீன முறைபோன்றே, அளவுக்

1 'ஒரு தொழிலிலுள்ள ஒரு நிறுவனம் செய்கின்ற முன்னேற்றத்தை, அத்தொழிலிலுள்ள மற்ற எல்லாநிறுவனங்களும் உடனடியாகத் தாங்களும் பின்பற்றி, அதன் நல்விளைவுகள் முழுவதையும் தாங்கள் அனுபவித்துக்கொள்வதைத் தடுக்கக்கூடிய ஓர் உறுதி, தொழில் முறையில் இருக்கவேண்டும்.' (J. Downie, 'How should we control Monopoly ?', *Economic Journal*, Vol. LXVI, December, 1956, p. 575)

கதிகமாகச் சென்ருல், கேட்டை விளைவிப்பதாயிருக்கின்றது. மித மிஞ்சிய அளவுக்குப் போட்டியைக் கொண்டுசெல்லும்போது, அது முயற்சியைத் தற்காலிக இலாபங்களைத் தேடும் திசையில் திருப்பி விட்டு, நீண்ட கால வளர்ச்சிக்குப் பாதகத்தை விளைவிப்பதாயிருக் கும்.

மேற்கூறப்பட்ட முரண்பாடான எண்ணங்களை ஒருமைப் படுத்தித் தொழில் அமைப்புக்கானதோர் எளிய சூத்திரத்தை உரு வாக்கிவிட முடியாது. ஒரு தொழிலில் சுயேச்சைப் போட்டியே சிறந்த நலங்களைக் கொடுப்பதாயிருக்கலாம். மற்ருெரு தொழிலில், பெரியதோர் உற்பத்தியாளனும், அவனுக்கு எதிராக உண்மையில் போட்டி ஒன்று நடைபெருமலும், ஆனல், அவசியமானபோது உடனடியாகத் தோன்றக்கூடியதாகவும் இருப்பது மிக்க நலம் பயக்கும். மற்ருென்றில், சட்டபூர்வமான சர்வாதீனத்தை அனு பவிக்கும் பொதுக் கார்ப்பரேஷன் ஒன்றே நலம் சிறந்ததாயிருக் கும். ஆகவே, ஒவ்வொரு தொழிலும், அது பயன்படுத்தக்கூடிய தொழிற் கலைமுறைகள், அது அளிப்புச் செய்யும் சந்தை இவற்றின் அடிப்படையில் நோக்கப்படுதல் வேண்டும். அப்படி நோக்கிய பின்னர்தான், அத் தொழிலின் அமைப்பை எவ்வாறு மேம்படுத்தக் கூடும் என்பது பற்றிய தக்கதொரு தீர்மானத்துக்கு வரமுடியும்.

தொழிலின் கட்டுப்பாடுபற்றி இன்னும் விரிவாக நாம் 34 ஆம் அதிகாரத்தில் விவரிப்போம். அதற்குமுன்பு நாம் போட்டி முறை யையும், சர்வாதீனத்தையும் ஆராயவேண்டும். இவ்வாராய்வு தொழிலின் அமைப்புப்பற்றிய கோணத்திலிருந்து செய்யப்படுவ தன்று; தேவை, அளிப்பு, அவற்றை ஒன்றுடன் ஒன்று சமப்படுத் தும் விலைக்கருவி இவற்றின் கோணத்திலிருந்தே நாம் நோக்க வேண்டும்.

பாகம் III—அளிப்பும் தேவையும்

12. தற்போதிருக்கும் முறை: ஆரம்பக் கண்ணோட்டம்

முதலாளித்துவமுறை என்று ஒன்று இருப்பதாக நாம் பேசுகிறோம். ஆனால், அதில் திட்டம் ஏதும் இருப்பதாகத் தெரியவில்லை. நாம் அதில் காணுகின்ற அபரிமிதமும் பற்றுக்குறையும் ஒரு பொருள் மிகையாகவும் மற்றொரு பொருள் குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது என்பதைச் சுட்டிக்காட்டவில்லையா? அல்லது தொடர்ந்து காணப்படுகின்ற வேலையில்லாத் திண்டாட்டமானது, சில சாதனங்கள் உபயோகப்படுத்தப்படாமல் கிடக்கின்றன என்பதை எடுத்துக்காட்டவில்லையா? உதாரணமாக, மக்களுக்கு உடை, உணவு, வீடு முதலியவற்றைத் தருவதற்கான விரிவான திட்டம் ஏதாவது லண்டனில் இருக்கிறதா? நாள்தோறும் மக்கள் வாங்க விரும்புகின்ற அத்தனை காலன் பாலையும், அத்தனை ரொட்டித் துண்டுகளையும், இன்ன பிற பண்டங்களையும் ஏற்பாடு செய்து தருவதற்கு அங்கே யாரும் இல்லை; யாருக்கும் இவைகளைப் பற்றித் தெரிவதுமில்லை; முக்கியத் தொழில்களுக்கு உற்பத்திச் சாதனங்கள் தருவதற்கான ஏற்பாட்டை யாரும் செய்வதில்லை. நமது பணிகள் மற்றத் துறைகளில் அவசியப்படுகின்ற நிலையில் கூட, யாருமே விரும்பாத பொருள்களையோ அல்லது ஏற்கெனவே மிகையாக இருக்கின்ற பொருள்களையோ உற்பத்தி செய்வதற்கு நமக்குப் பூரண உரிமை யுண்டு. இறைச்சியையும் கம்பளியையும் போதிய அளவில் தருவதுபோல், ஆடுகளை வளர்க்க வேண்டும் என்று யாரும் அக்கறை எடுத்துக்கொள்வதில்லை. விவசாயிகள் தம் விருப்பம்போல் ஆடுகளை வளர்க்கலாம். மற்ற விவசாயிகள் தம் ஆடுகளை எவ்வாறு வளர்க்கின்றனர், ஆடுகளின் இறைச்சி எங்கே செல்கிறது, அவைகளின் கம்பளியை யார் உடுத்தப்

போகின்றனர் என்பதைப்பற்றியெல்லாம் அவர்கள் கவலைப்படத் தேவையில்லை.

இத்தகைய உரிமை மக்களின் அறியாமையோடு ஒன்றுசேர்ந் தால், அது குழப்பத்தில் கொண்டுபோய் விடும் என்பதுபோன்று தோன்றலாம். என்ருலும், லண்டனில் மக்கள் உடை உடுத்து கிருர்கள், முக்கியத் தொழில்கள் வளர்ச்சியடைந்து கொண்டிருக் கின்றன; கம்பளியும் இறைச்சியும் சிரமமில்லாமல் மக்களை அடை கின்றன. எப்படியோ மக்களின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்கின்ற வகையில் சாதனங்கள் உபயோகப்படுத்தப்படுகின்றன. அப்படி யென்ருல், பேரளவுத் திட்டம் (large scale planning) செய்வதைப் போல் சாதனங்களை நல்வழியில் இழுத்துச் செல்லும் ஒரு 'மாயக் கரம்' ஏதாவது இருக்கிறதா? திட்டம் ஏதாவது இருக்கிறதா?

தனிப்பட்ட நிறுவனங்கள் போடும் திட்டத்தை நம்மால் குறைவுபடுத்திப் பேச முடியாது. எந்தப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வது, எங்கே உற்பத்தி செய்வது, ஒவ்வொரு பொருளையும் எந் தெந்த அளவுகளில் உற்பத்திசெய்வது, எந்த முறைகளைப் பின் பற்றி உற்பத்தி செய்வது என்பவைகளையெல்லாம் ஒவ்வொரு நிறு வனமும் தீர்மானிக்க வேண்டும். உதாரணமாக, இம்பீரியல் ரசா யனத் தொழிற்சாலை (Imperial Chemical Industries) போன்ற பெரு நிறுவனங்களை நோக்கியிருக்கின்ற பிரச்சினைகள் அரசாங்கத் திட்டக் குழுவிற்கிருக்கும் பிரச்சினைகளிலிருந்து எந்த விதத்திலும் மாறுபட்டவை அல்ல. திட்டமிடுவதற்குச் சிறு நிறுவனங்களில் இருக்கும் வாய்ப்புச் சற்றுக் குறைவே. எனினும், யார்யார் எதை எதைச் செய்வது என்று திட்டமிடுகின்ற தொழிலமைப்பு (organisation) சம்பந்தப்பட்ட வேலை தினமும் நடந்துகொண்டு தானிருக்கிறது. மற்ற இடங்களில் நிறுவனங்கள் எவ்வாறு நடக் கின்றன என்பதைப்பற்றிக் கவலைப்படாமல், ஒவ்வொருநிறுவனமும் இவ்வாறு திட்டமிடுவதைச் செய்யலாம். பெரும்பாலும் இது திருப்தி கரமாக அமைவதில்லை. காரணம், தனித்தியங்கிக்கொண்டிருக் கின்ற இந்நிறுவனங்களின் திட்டங்களை ஒன்றுபடுத்தி இணைப்ப தற்கு அங்கே யாரும் இல்லை. நிறுவனத்தினுள் போடப்படும் தொழிலமைப்புச் சம்பந்தப்பட்ட இத்திட்டம் சில வேலைகளில் திருப்திகரமாக இல்லாவிட்டாலும், அத்திட்டமானது, அரசாங்கம் திட்டம் போடுவதன்மூலம் என்ன செய்யுமோ, அதையேதான் செய்கிறது.

இரண்டாவதாக, வாங்குவோர்களும் திட்டம் போடுகிருர்கள் என்பதை நாம் கருத்தில் கொள்ளவேண்டும். முதலில் மிக முக் கியமாகத் தேவைப்படும் பொருளின்மீதும், பிறகு அதற்கடுத்து

முக்கியமாகத் தேவைப்படும் பொருளின்மீதும் தன் பணத்தைச் செலவிடுதல் போலத் தன் செலவீட்டை (expenditure) ஒவ்வொருவரும் திட்டமிடுகின்றனர். தான் விரும்புகின்ற பொருள் அரிதாக இருந்தால், அதற்கு அதிகமான விலை கொடுக்க ஒருவன் தயாராக இருக்கிறுன். ஒரு பொருள் நிறைய கிடைப்பதாயிருந்தாலோ, அதற்குக் குறைவான விலையையே கொடுக்கத் தயாராயிருக்கிறுன். விலைகள் தொழிலின் இலாபத்தை (profit) நிர்ணயிக்கின்றன. தொழிலின் இலாப நஷ்டம் உற்பத்தியாளர்களைத் திட்டமிட வைக்கின்றன. இலாபமற்ற தொழிலிலிருந்து அவர்கள் வெளியேறுவர்; இலாபமுள்ள தொழிலில் அவர்கள் இறங்குவர். அதே வேளையில் பொருள்களைக் குறைவான விலையில் வாங்கவேண்டும் என்ற மக்களின் ஆவலும், மிகுதியான ஊதியம் கிடைக்கின்ற இடத்தில் தான் பணிபுரியவேண்டும் என்ற உற்பத்திக் காரணிகளின் விருப்பமும், பொருள்களை மிகையான செலவில் உற்பத்தி செய்ய வைக்கின்றன. வசதியான நிலையிலிருப்பவர்கள் சிறந்த உற்பத்தி முறைகளைக் கையாள முயலுகின்றனர். அதிக விலை சொன்ஞல், பொருள்கள் விற்பனையாகா; குறைந்த ஊதியம் கொடுத்தால் யாரும் வேலைக்கு வரமாட்டார்கள். இந்த நிலையில், அரசினரின் உதவியில்லாதபோது, ஒரு நிறுவனமோ அல்லது தொழிற்சாலையோ தொடர்ந்து உற்பத்தி செய்வதென்பது அது எதிர்பார்த்திருக்கின்ற இலாபத்தைப் பொறுத்திருக்கின்றது. போட்டியின் நடுவே அந் நிறுவனம் இலாபம் பெறுகிறதென்ருல், அந்நிறுவனம் உற்பத்தி செய்து வருகின்ற பொருளுக்கு மக்களிடையே இருக்கின்ற தேவையானது, அந் நிறுவனத்தால் அதே செலவில் செய்ய முடியும். இதற்கு மற்ற எந்தப் பொருளுக்கும் இருக்கும் தேவையைவிட அதிகமாக இருக்கிறது என்று பொருளாகும்.

இவ்வாறு அவரவர்களுக்குப் பரிசும் தண்டனையும், அதாவது இலாபமும் இழப்பும் கொடுத்து, நுகர்வோர்களது திட்டங்களுக்கேற்ருற்போல் உற்பத்தியாளர்கள் திட்டங்கள் அமையுமாறு செய்கின்ற முறையாக மட்டும் முதலாளித்துவம் இருக்கவில்லை. அது ஒரு சிறந்த முறையாகவுமிருக்கிறது. இலாபத்தை எதிர்பார்த்துத் தொழிலில் இறங்குகின்ற உற்பத்தியாளர்கள் பொதுமக்களின் நலத்திற்கு எதிராக எதையும் செய்வதில்லை. எனவே, அங்கே பேரளவுத் திட்டமோ, அல்லது அரசாங்கத்தின் தலையீடோ அவசியமற்றதாகத் தெரிகிறது. தேவையும் அளிப்பும் இவ்வாறு பொதுநலத்திற்கு உகந்த முறையில் பணியாற்றமுடியும் என்பதைத்தான் தலையிடாக் கொள்கை (Laissez – faire) வற்புறுத்தியது. ஆனல், இருபதாம் நூற்ருண்டில் காணப்பட்ட வேலையில்லாத் திண்டாட்டம்,

ஏழ்மை, சர்வாதீனம் (monopoly) போன்ற நூற்றுக்கு மேற்பட்ட தீமைகளின் காரணமாகத் தேவையும், அளிப்பும், தலையிடாக் கொள்கையும் தங்களது முக்கியத்துவத்தை இழந்திருக்கின்றன; தனியார் இலாபமும் பொதுநலமும் ஒன்றுக்கொன்று ஒத்துப்போவதில்லை. திருப்தியற்ற நிலையில் அம்முறை இருக்கிறதென்றாலும், ஒன்று மட்டும் தெற்றென விளங்குகிறது: ஏதோ ஒரு முறை நடைமுறையிலிருக்கின்றது; குழப்ப நிலை காணப்படவில்லை.

விலை – இயக்கம் (Price – Mechanism)

மேலே நாம் விளக்கியிருக்கின்ற முறை விலை – இயக்கம் என்ற பெயரால் அழைக்கப்படுகிறது. இம்முறையில் விலைகள் தேவைக்கும் அளிப்புக்குமேற்பத் தங்களை மாற்றிக்கொள்வதோடல்லாது, தேவையும் அளிப்பும் ஒன்றுக்கொன்று ஈடாக இருக்குமாறும் செய்கின்றன. நுகர்வோர்களும், உற்பத்தியாளர்களும் அங்காடியில் ஒருவரை ஒருவர் சந்தித்து, நிலவுகின்ற விலையில் பொருள்களை எந்தெந்த அளவுகளில் வாங்குவது என்று தீர்மானிப்பதன் மூலம் உருவாவதே இந்த விலை–இயக்கம். அங்காடி எந்த அளவுக்கு நிறைவுள்ளதாக இருக்கிறதோ, அந்த அளவுக்கு விலையை மாற்றுவதில் வாங்குவோர்களுக்கும் விற்போர்களுக்கும் சிரமம் இருக்கிறது என்றும் அல்லது சர்வாதீனத்திற்கு அங்கே இடமில்லை என்றும் அல்லது ஆடம் ஸ்மித் சொல்வதுபோல் பேரம் பேசுவதற்கும் அங்கே வாய்ப்பில்லை என்றும் பொருளாகும். வாங்குவோனும் விற்போனும் ஒருவரோடு ஒருவர் கலந்து பேசி, பேரம் செய்தபிறகுதான் எதையும் தீர்மானிப்பது என்கின்ற அவசியம் அங்கே இல்லை. அங்காடி விலையை அவர்கள் ஒத்துக்கொண்டேயாக வேண்டும். அந்த விலையானது நுகர்வோர்களின் தேவையில் ஏற்படும் மாறுதலையோ அல்லது பொருளை அளிப்பதிலிருக்கும் தடைகளையோ பிரதிபலிப்பதோடல்லாது, பொருளின் அருமைத் தன்மைக்கேற்றவாறும், அபரிமிதத்துக்கேற்றவாறும் அவரவர்களை வாங்கவும் விற்கவும் செய்யத் தூண்டுகிறது.

முதலாளித்துவம்

மேலே பல சொற்களை நாம் கையாண்டிருக்கிறோம். அவையாவன: 'முதலாளித்துவம்', 'தலையிடாக் கொள்கை', 'தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரம்' (private enterprise), 'சிக்கன அங்காடி' 'விலை—இயக்கம்'. ஆனால், இவை யாவும் ஒரே பொருளைத் தருவன அல்ல. 'தடைகளை உடைத்தெறி' என்று குரலெழுப்பிய தலையிடாக் கொள்கை ஒரு பொருளாதாரத் தத்துவமாகும். நவீன முதலாளித்துவத்தின் முக்கியமான அம்சங்கள் உருவான பிறகே

தலையிடாக் கொள்கை ஜனிக்க ஆரம்பித்தது. முதலாளித்துவத்தின் ஓர் அம்சத்தைத் தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரமும், மற்றோர் அம்சத்தைச் சிக்கன அங்காடியும் சுட்டிக்காட்டுகின்றன. எனினும், சொத்துரிமையும் சரியான அங்காடியுமில்லாத தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரமும் நடைமுறையில் இருக்கிறது. சமதர்ம ஆட்சி (socialist state)யில்கூடத் தன் பணிகளைச் செய்ய அங்காடி அனுமதிக்கப்படுவதுண்டு. விலை —இயக்கத்தை எடுத்துக்கொண்டால், அது பல்வேறு பொருளாதாரத் திட்டங்களில் இருக்கக் காண்கின்றோம். பல சமதர்மவாதிகள் விலை - இயக்கத்தின் நல்லியல்புகளை ஏற்றுக்கொள்கின்றனர். சமதர்மத்தின் துணையின்றி, அதனால் திருப்திகரமாகப் பணியாற்ற முடியாதென்று அவர்கள் சொல்லுகின்றனர். நிறைவுப் போட்டி (perfect competition)யின் அம்சங்கள் ஏற்கெனவே முதலாளித்துவத்தின் கீழ்க் காணப்படுகிறது என்று பொய்யாகக் கற்பனை செய்வதை விட்டு, சமதர்மம் மூலம் அவைகளை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரவேண்டும் என்பது அவர்கள் கருத்து.

முதலாளித்துவத்தின்கீழ் விலை – இயக்கத்தோடு, சொத்தை அனுபவிப்பதற்கும், ஆள்வதற்கும், அதைப் பரம்பரையாக வைத்திருப்பதற்கும் தேவைப்படும் உரிமையும் காணப்படுகின்றது. இந்த அம்சங்களில் ஒருசில மாறுதல் ஏற்பட்டு, ஒருவரது மரணத்திற்குப் பிறகு அவரது சொத்து அரசாங்கத்திற்குச் செல்ல வேண்டும் என்பது போன்ற நிலை ஏற்பட்டாலும், விலை-இயக்கம் தன் பணிகளைத் தொடர்ந்து செய்துவரலாம். என்றாலும், முதலாளித்துவம் ஒரு பொருளாதார முறை என்ற வகையில் ஒரு மாறுதல் அடையும். ஒரு பக்கம் ஏழ்மையையும் வருமான ஏற்றத்தாழ்வுகளையும் கொண்ட சமுதாயச் சூழ்நிலையை உருவாக்கி, அங்கே தன் பணிகளை விலை - இயக்கமானது செய்துகொண்டிருப்பதால், அதைப் புகழ்ந்து பேச முடியாத நிலையிலிருக்கிறோம்; அதனால் அதை வைத்து, முதலாளித்துவத்தையோ அல்லது தலையிடாக் கொள்கையையோ ஆதரித்துப் பேசமுடியாமற்போகிறது.

முதலாளித்துவத்தின் முக்கிய இரண்டு அம்சங்கள் தனியார் சொத்துரிமையும், தொழில் உரிமையுமாகும். முதலாளித்துவ சமூகத்தில் மக்கள் தங்கள் சொந்த உபயோகத்திற்கெனச் சொத்தைப் பெருக்கிக்கொள்ளலாம். சட்டம் அனுமதிக்கின்ற அளவுவரை, அதை எப்படி வேண்டுமானாலும் அவர்கள் செலவு செய்யலாம். அரசாங்கம் அனுமதிக்கின்ற அளவுக்கு முதலைக் கடன் கொடுப்பதற்கோ அல்லது தொழிலில் ஈடுபடுத்துவதற்கோ அவர்களுக்கு உரிமை யுண்டு. இவைகளெல்லாம் முழுமையான உரிமைகள் அல்ல. இவைகள் சட்டத்தைப் பொறுத்திருக்கின்றன; சட்டம்

மாறும்போது, அவைகளும் மாறும். அரசாங்கம் மரணவரி விதிக்கலாம். ஒருவனுக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்குமேல், சொத்து இருக்கக்கூடாதென்று வரம்புகட்டலாம். பணம் எவ்வாறு கடன் கொடுக்கப்படவேண்டும் அல்லது முதலீடு செய்யப்பட வேண்டும் என்பதனையும் அது எடுத்துச்சொல்லலாம். முதலாளித்துவமே உரு மாறிப்போகின்ற அளவுக்கு இந்தச் சொத்துரிமையும் தொழில் உரிமையும் பிரிக்கப்படலாம்.

தற்போது நடைமுறையிலிருக்கின்ற முதலாளித்துவ முறையில், இந்த இரண்டு அம்சங்களே அல்லாது வகுப்பு வேறுபாடுகள் போன்ற மற்றப் பல அம்சங்களும் காணப்படுகின்றன. சொத்தை ஆள்கின்ற உரிமையும், அதை அனுபவிக்கும் பாக்கியமும் ஒரு சிறு பான்மை வகுப்பைச் சார்ந்த மக்களிடமே காணப்படுகின்றன. பெரும்பான்மையான மக்களுக்குச் சொத்தே யிருப்பதில்லை. வருமானத்திற்கு வாரக்கூலியையே அவர்கள் நம்பியிருக்கின்றனர். இந்த இரு வகுப்பினருக்கிடையே, இன்னும் சில வகுப்புகளைச் சார்ந்த மக்கள் இருக்கின்றனர். உதாரணமாக, ஜீவனத்திற்குத் தங்கள் உழைப்பையே பெரிதும் நம்பியிருக்கும் ஆயிரக்கணக்கான தொழிலாளர்கள், தொழில் முயல்வோர்கள், அடுத்து ஊதியக்காரர்கள் இவர்களில் ஒருசிலர் சராசரிக் கூலிக்காரர்களைவிடக் குறைவான வருமானமும், மற்றும் சிலர் சராசரித் தொழில் முயல்வோர்களைவிட அதிகமான வருமானமும் பெற்றுவருகின்றனர். அதற்கடுத்ததாகக் காணப்படும் வகுப்பில் குறைவான வாரம் (rent) பெறுபவர்களும், தங்கள் சொத்தோடு வயோதிகச் சம்பளத்தையும் நம்பியிருக்கின்ற சிறுதனக்காரர்களும் இருக்கின்றனர். இவ்வகுப்பு வேறுபாடுகள் நிரந்தரமானவை அல்ல. ஏனெனில், ஒரு வகுப்பிலிருந்து மற்றொரு வகுப்பிற்கு மக்கள் செல்லமுடியும். ஒருசில மக்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட வகுப்பில் கூடக் காணப்படலாம்; சொத்துக்காரர்கள் ஊதியம் பெறுபவர்களாகவும், கூலிக்காரர்கள் கொஞ்சம் சொத்துள்ளவர்களாகவும் இருப்பதுண்டு. வகுப்புப் பிரிவுகளிடையே காணப்படும் வேறுபாடு பெரிதாக இல்லை யென்றாலும், சிலருக்கு வருமானம் உழைப்பிலிருந்தும், மற்றவர்களுக்கு வருமானம் பெரும்பாலும் சொத்திலிருந்தும் வருகிறது என்பதை நாம் ஒப்புக்கொண்டேயாக வேண்டும்.

முதலாளித்துவத்தில் விலை-இயக்கம்

முதலாளித்துவத்தில் விலை இயக்கமானது எவ்வாறு பணிபுரிகிறது என்பது இனி வருகின்ற சில அத்தியாயங்களில் விரிவாக ஆராயப்பட இருக்கிறது. சமீப காலம்வரை அது எவ்வாறு பணி புரிந்து வந்திருக்கிறது என்பதை அல்ல; அரசாங்கத்தின் தலை

யீடும், சர்வாதீனமும் இல்லாத நிலையில் அது எவ்வாறு பணிபுரியும் என்பதே விவரிக்கப்பட இருக்கிறது. இவைகளெல்லாம் கருத்து முடிவுகள் (abstractions) ஆகும்; இவைகளைச் சற்று ஆராய்தல் நலம்.

சர்வாதீன சக்திகளின் முக்கியத்துவம்பற்றி ஏற்கெனவே வலியுறுத்திச் சொல்லியிருக்கிறோம். இச் சக்திகளிலிருந்து கருத்து முடிவுகளை எடுப்பதென்பது, முதலாளித்துவம் பணிபுரிகின்ற விதத்தையும், அதற்கும் சுயேச்சையான சக்தி வாய்ந்த போட்டிக்கும் இருக்கின்ற ஒற்றுமையையும் தவருக எடுத்துச் சொல்வதைப் போன்று தோன்றலாம். ஒற்றுமைக்கே இங்கே இடமில்லை. மற்ற எந்தச் சமூகச் சூழ்நிலையையும்விட முதலாளித்துவத்தின்கீழ் போட்டியானது திடமாகப் பணிபுரிய முடியும். எனினும், முதலாளித்துவத்தின்கீழ்கூட, மிகவும் சக்தி வாய்ந்த சர்வாதீன அம்சங்கள் போட்டியைக் கட்டுப்படுத்துவதுண்டு. முதலாளித்துவத்திற்குப் பதிலாக வேறு எந்தப் பொருளாதாரமுறை கொண்டுவரப்பட்டாலும், போட்டியானது ஏதாவது ஓர் உருவில் தொடர்ந்து பணியாற்றும். முதலாளித்துவத்தில் போட்டியானது மிகவும் முக்கியமான அங்கம் வகிப்பதால், முதலாளித்துவத்தைத் தெரிந்துகொள்ள முயலுவதற்கு முன்னுல் போட்டியின் போக்குகளைத் தெரிந்துகொள்ளவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது. அவைகள் நடைமுறையிலிருப்பதாகக் கருதிக்கொண்டால்தான் அவைகளை எளிதாகப் புரிந்துகொள்ளமுடியும். முதலில் 'நிறைவுப்போட்டி' இருப்பதாக எடுத்துக்கொள்ளுகின்றோம். நிறைவுப் போட்டி என்ற சொல்லிற்கு தனிப்பட்ட உற்பத்தியாளனுலோ அல்லது நுகர்வோனுலோ விலையைக் கட்டுப்படுத்தமுடியாது என்று பொருள். நிறைவுப் போட்டியிலிருந்து ஆரம்பித்தோமானுல், நடைமுறையில் எந்தெந்த வழிகளில் போட்டியானது கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது என்பதை நாம் ஆராயமுடியும். இந்த நிறைவுப் போட்டியைச் சரியாகக் கவனிக்காது விட்டுவிட்டால், பிறகு போட்டியின் நடவடிக்கைகளிலிருந்து சர்வாதீன நடவடிக்கைகளைப் பிரித்தெடுப்பது என்பது மிகவும் சிரமம்.

அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு

கட்டுப்பாடற்ற தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரம் என்பதும் ஒரு கருத்து முடிவே. இதனுல் அது எப்போதுமே இருந்ததில்லை என்று பொருளல்ல. சமூகமானது முதலாளித்துவமாக இருந்தாலும் இல்லாவிட்டாலும், தொழில்மீதும் உற்பத்தியாளர்கள், நுகர்வோர்கள் ஆகியவர்களின் செயல் உரிமை (freedom of action) மீதும் எப்போதும் கட்டுப்பாடு விதிக்கப்பட்டுவந்திருக்கிறது. தனியார் முயற்சிப் பொருளாதாரம் தழைத்தோங்கியிருந்த காலத்தில்

கூட,போட்டியையும் புத்தாக்கத்தை(innovation)யும் ஒருசிலமக்கள் விரும்பவில்லை. உழைப்பின் பளுவைக் குறைக்கப் பொறிகளை (machines) ஆளுதல், டம்பிங் (dumping), தடையற்ற மதுபான விற்பனை, சிறுவர்களை வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ளுதல் போன்ற தொழில்துணிவின் பல்வேறு அம்சங்களுக்கு மக்களிடமிருந்து எப்போதும் எதிர்ப்பு இருந்திருக்கிறது. தொழிலைப் பொறுத்தவரை அரசாங்கமும் தலையிடாக் கொள்கையைப் பூரணமாகக் கடைப்பிடித்ததில்லை; வேலை நேரம், ஊதியம், வேலைச் சூழ்நிலை, கூட்டுப் பங்குக் கம்பெனி முதலியவை சட்டத்தின் கட்டுப்பாட்டின் கீழ்க் கொண்டு வரப்பட்டிருக்கின்றன. துவக்கத்திலிருந்தே புகை வண்டிச் சாதனம் அரசாங்கக் கட்டுப்பாட்டிற்கு இலக்காகியிருக்கிறது. அது இந்நாள்வரை நாட்டுரிமையாக்கப் (nationalisation) படாமலிருப்பதற்குக் காரணம், அரசாங்கம் நாட்டுரிமையாக்கும் கொள்கையை விரும்பவில்லை என்று பொருள் அல்ல. வேறு காரணங்கள் உண்டு. இவ்வாருக, தொழிலையும் வாணிபத்தையும் அரசாங்கம் தன் பிடியில் வைத்திருக்கவேண்டும் என்றும், முக்கியச் சட்டங்களை இயற்றவேண்டும் என்றும், அவசிய மேற்பட்டால் தொழிலில் இறங்கவேண்டும் என்றுமெல்லாம் மக்கள் எதிர்பார்த்தனர்.

அரசாங்கத்தின் விருப்பங்களுக்கேற்ப வியாபாரிகள் நடந்து கொள்ளும்படி செய்யும் வழிமுறைகள், விக்டோரியா இராணி காலத்திலிருந்து வகுக்கப்பட்டுவந்திருக்கின்றன. அரசாங்கம எதையும் வற்புறுத்தலாம், எதிர்க்கலாம்; வரி போடலாம், நிதியுதவி தரலாம்; சட்டக் கட்டுப்பாடுகளைப் பிரயோகிக்கலாம் (உதாரணமாக, கச்சாப் பொருள்களின்மீது); உத்தரவு மூலமாகவோ அல்லது வீட்டோ (veto) மூலமாகவோ எதையும் கட்டாயப்படுத்தலாம்; இரகசியப் போலீசைக்கூடச் சுற்றிவரச் சொல்லலாம். எந்த அளவுக்கு அரசாங்கம் தொழிலில் தலையிடமுடியும் என்பதும், எந்தெந்த முறைகளில் கட்டுப்பாடுகளை அமல் நடத்தமுடியும் என்பதும் அரசியல் திட்டத்தைப் பொறுத்திருக்கிறது; அரசியல் திட்டங்களுக்கேற்ப அவை மாறும். ஏன்? ஒரே அரசியல் திட்டத்தில் கூட அவைகள் பலவகையாகக் காணப்படுவதுண்டு. எனவே, முதலாளித்துவத்திற்கு வேறு பெயர் வைக்கவேண்டிய அவசியம் ஏற்பட்டிருக்கிறது. முதலாளித்துவம் என்ற ஒரு சொல்லைக் கொண்டு, இரும்புத்திரை நாட்டிற்கு இப்பால் துருக்கியிலிருந்து தாஹித்தி (Tahiti)வரை காணப்படும் ஒவ்வொரு பொருளாதார அமைப்பையும் அல்லது விக்டோரியா அரசி காலத்திலிருந்து மற்றோர் அரசியின் காலம்வரை காணப்படும் ஒவ்வொரு பொருளாதார அமைப்பையும் நாம் சுட்டிக்காட்ட முடியாது. ஒரே விதமாகக்

காணப்படுகின்ற பொருளாதார அமைப்புகள்கூடத் தம்மிடத்தே பல வேறுபாடுகளைக் கொண்டிருக்கின்றன. தற்போது பிரிட்டனி லிருக்கும் முதலாளித்துவத்தை ஜான் ஸ்டுவர்ட் மில் (John Stuart Mill) கூடப் புரிந்துகொள்ள முடியாது; அதேபோல் சோவியத் நாட்டில் காணப்படும் பொதுவுடைமையைப் புரிந்து கொள்வதற்கு மார்க்ஸ் (Marx)கூடச் சிரமப்படுவார். அந்த அளவுக்கு இவ் விரண்டு பொருளாதார முறைகளிலும் பல மாறுதல்கள் ஏற்பட் டிருக்கின்றன.

அரசாங்கத்தின் கட்டுப்பாடுகள் காரணமாகப் போட்டியினுல் ஏற்படும் நன்மைகள் குறைகின்றன. ஒரு பொருள் அரிதாகும் போது, அரசாங்கம் அதன் விலையை ஏறவிடாமல் தடுத்துக் கட் டுப்படுத்தலாம். ஆனுல், இவ்வாறு விலை கட்டுப்படுத்தப்படுவதன் காரணமாக, பொருளை மிகையாக உற்பத்திசெய்து அதன்அருமைத் தன்மையைப் போக்கவேண்டும் என்ற ஊக்கம் படிப்படியாகக் குறைந்து, நாளடைவில் அறவே மறைகிறது. அப்படியே பொரு ளின் விலை ஏறினுலும், போதிய அனுமதி கிடைக்காத காரணத்தி னுல் பொருள்கள் நிறைய உற்பத்தி செய்யப்படாமற் போகின் றன. பொருள்கள் நிறைய இருப்பதாக எடுத்துக்கொண்டால், விலை குறைவாக இருக்கிறது. பொருள்களை அவ்விலையில் விற்று அதன்மூலம் வருகின்ற வருமானம் உற்பத்திச் செலவுகளைச் சரிகட்டக்கூடப் போதாதிருப்பதால், வியாபாரிகள் பொருள் களை விற்கத் தயங்குகின்றனர். அரசாங்கத்தினுல் நிதியுதவி செய்யமுடியும். எனவே, அதன்மூலமாக அது வியாபாரிகளை உற்சாகப்படுத்தலாம். பணவுதவி தருவதன் மூலமாகவோ அல்லது இறக்குமதிப் பொருள்களைக் கட்டுப்படுத்துவதன் மூலமாகவோ, அரசாங்கமானது, விலைக்குறைவின்போது தடையிலாப் போட்டி யில் நிகழவிருக்கும் விற்பனைக்குறைவைத் தடுக்கலாம்.

அரசாங்கத் தலையீட்டின் காரணமாக நுகர்வோர்களும் பாதிக்கப்படுகின்றனர். பொருள்களின் அருமைத் தன்மை காரண மாக விலை ஏறுவது தடுக்கப்பட்டால், பொருள்களைச் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்தவேண்டும் என்ற எண்ணம் பிறப்பதில்லை. அதனுல் பொருள்கள் மேலும் அரிதாகின்றன. மோட்டார் கார்களின் விலையைப் பிரிட்டிஷ் அரசாங்கம் என்றுமே நிர்ணயப்படுத்திய தில்லை. ஆனுல், மக்கள் விரும்பிக் கொடுக்கத் தயாராயிருக்கும் விலைக்குக்கீழ் கார்களின் விலை நிர்ணயிக்கப்பட்டால், எவ்விதத் தீமை நிகழும் என்பதை யுத்தத்திற்குப்பிறகு கார் உற்பத்தியாளர் கள் கையாண்ட கொள்கை எடுத்துக்காட்டுவதாக இருக்கின்றது. கார்களின் விலை மிகக் குறைவாக இருந்ததின் காரணமாக, கார்

களுக்கிருந்த தேவை அதிகரித்தது; கார் உற்பத்தியாளர்களைச்சுற்றி மக்கள் மொய்க்க ஆரம்பித்தனர். உற்பத்தியாளர்கள் சுலபத்தில் கார்களைக் கொடுப்பதாயில்லை—காரணம் கார்கள் குறைந்த விலையில் கொடுக்கப்படவேண்டியிருந்தன. அவர்களின் தயக்கத்தைக் கண்ட மக்கள் அதிக விலை கொடுக்கத் தயாராயினர். இவ்வாறுகக் கறுப்பு அங்காடி (Black-Market) தன் உச்ச நிலையை அடைந்தது. உண்மையில் எந்த அளவுக்குக் கார்களின் பற்றுக்குறை இருந்தது என்பதுகூடத் தெரியமுடியாமற் போயிற்று. பற்றுக்குறை எந்த அளவில் இருந்தாலும், புதுக் கார்களின் விலை ஏறமுடியாதிருந்ததாலும், இருக்கின்ற கார்களையும் விற்கவேண்டும் என்ற விருப்பம் உற்பத்தியாளர்களிடம் இல்லாத காரணத்தினுலும் கார்களின் பற்றுக்குறை மேலும் அதிகரித்தது.

விலைக் கட்டுப்பாட்டோடு (price control) பங்கீட்டு (rationing) முறையும் அடிக்கடி அமலாக்கப்படுகிறது. பொருள்களுக்காக மக்கள் காத்துக்கிடப்பதைப் பங்கீட்டுமுறை ஒருவாறு நீக்குகிறது என்றுலும், ஒருவிதமான பற்றுக்குறையை மற்றொருவிதமான பற்றுக்குறையாக அது மாற்றுகிறது. ஒரு சில மக்களுக்கே பொருள் கிடைப்பதைத் தவிர்த்து, எல்லோருக்கும் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவில் பொருள் கிடைப்பதற்கான ஏற்பாட்டைப் பங்கீட்டு முறை செய்கிறது. எனவே, யுத்த காலங்களில் அடிப்படைப் பொருள்களின் பற்றுக்குறை ஏற்படும்போது, இம்முறை பயன்படுத்தப்படலாம். ஆனல், அதை ஒரு நெடுங்காலத் திட்டமாக வைத்துக் கொள்ளமுடியாது. யுத்த காலங்களில்கூட உணவுப் பொருள்கள், துணி, சர்க்கரை, பெட்ரோல்போன்ற முக்கியப் பொருள்களே பங்கீட்டுமுறையில் வழங்கப்படுகின்றன.

விலை - இயக்கத்தில் தன்னைத் தானே மாற்றிக் கொள்கின்ற தன்மை பங்கீட்டு முறையில் தடைசெய்யப்படுகிறது. பொருள்கள் அரிதாகும்போது, அதற்கேற்றுற்போல் அளிப்பும் தேவையும் தங்களை மாற்றிக்கொள்வதை அனுமதிப்பதை விட்டு அரசாங்கம் பங்கீட்டுமுறையை அமல் நடத்தலாம். பொருள்கள் அரிதானல், விலை ஏறும்; அதன் காரணமாக தேவை குறையும் - என்பதற்கெல்லாம் இங்கே இடமில்லை. விலையில் எந்தவித மாறுதலும் ஏற்படாமலிருக்கும்போதே, அரசாங்கக் கொள்கை (policy)யால் தேவை குறையும்.

ஆகவே, உற்பத்தியாளர்களின் திட்டங்களையும், நுகர்வோர்களின் திட்டங்களையும் ஒன்றுக இணைக்கின்ற பரிசும் தண்டனையும், சாதாரண அங்காடிச் சக்திகளின் இயக்கத்தினுல் ஏற்படுவதாக இல்லை; ஊக்கம் தருவதையும், கட்டுப்பாடு விதிப்பதையும்

அரசாங்கமே செய்கிறது. பொருளின் அருமைத் தன்மையையும் அபரிமிதத்தையும் விலைகள் சுட்டிக்காட்டுவதோடல்லாது, அரசாங்கக் கட்டுப்பாடுகளையும் அவைகள் சுட்டிக்காட்டுகின்றன. விலையைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு அரசாங்கத்திடமிருக்கின்ற வல்லமை, அதன் வருவாய் நாட்டு வருமானத்தில் மூன்றில் ஒரு பங்காக இருக்கும்போது, மிகையாக இருக்கும். பெருமளவில் அது எதையாவது வாங்கிறலோ அல்லது விற்ருலோ, அதன் வல்லமை இன்னும் சற்று மிகையாக இருக்கும். ஏனெனில் விலை—இயக்கத்தின் செயல்களைக் கட்டுப்படுத்தும் முயற்சியில் அது ஈடுபடுகிறது. இதனுல் பாதிக்கப்படாத முக்கியமான விலைகள் மிகவும் குறைவே. உற்பத்தி, நுகர்ச்சி, விலை முதலியவைமீது நேரடிக் கட்டுப்பாடுகள் விதிப்பதன் மூலமாகவோ அல்லது வரி, தீர்வை, சுங்கம், பணவுதவி, மானியம் ஆகியவை மூலமாகவோ அரசாங்கம் தன் அதிகாரத்தைப் பிரயோகிக்கிறது.

இனி வரப்போகின்ற அதிகாரங்களில் இந்த அரசாங்கத் தலையீடுபற்றி மேலும் சொல்லப்படும்; பொருளாதாரமுறையை இயற்கையாக விளக்க முயலும்போது, அரசாங்கத் தலையீட்டை நாம் புறக்கணிக்கமுடியாது. தலையிடாக் கொள்கையின் விளைவுகளை வைத்து, அரசாங்கத் தலையீட்டினுல் ஏற்பட இருக்கும் விளைவுகளை நாம் ஒருவாறு யூகிக்கலாம். விலை - இயக்கத்தின் செயல்களில் எவைஎவை தீமை பயப்பனவாயிருக்கின்றன, ஆகவே கட்டுப்படுத்தப்பட வேண்டியனவாயிருக்கின்றன, எவ்வகையில் அரசாங்கக் கட்டுப்பாடு அவசியமற்றதாகவும் கொடுமையானதாகவும் அல்லது கெடுதி விளைவிப்பதாகவும் இருக்கிறது என்பதையெல்லாம் நாம் அறியவேண்டுமென்ருல், நமது ஆய்வை அளிப்பு, தேவை, மற்றும் விலை - இயக்கம் முதலியவைகளிலிருந்து துவங்க வேண்டும்.

13. விலை இயக்கம்

விலைகளின் பணி

எந்த முறையில் அளிப்பும் தேவையும் ஒன்றுக்கொன்று ஈடாகிக்கொள்கிறது என்பதைப் புரிந்து கொள்வது பொருளாதாரத்தத்துவத்தின் ஒவ்வொரு பகுதியையும் ஆராய்வதற்கு மிகவும் அவசியமானதாகும். அந்த முறை 'விலை-இயக்கம்' அல்லது 'விலையிடல்' என்று அழைக்கப்படுகிறது; ஏனெனில், அளிப்பும் தேவையும் விலையைச் சுற்றியே சுழல்கின்றன. தேவையில் எந்த வித மாறுதலும் ஏற்படாமலிருக்கும்போது (அளிப்பு அதிகமானல் விலை குறையும்; அளிப்பில் எந்தவித மாறுதலும் ஏற்படாமலிருக்கும்போது), தேவை அதிகமாகுமானல் விலை ஏறும். விலைகளில் ஏற்படும் இந்த மாறுதல்கள் அளிப்பும் தேவையும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்க வைக்கின்றன. தேவையைவிட அளிப்பு மிகையாக இருந்தாலும் அல்லது அளிப்பைவிடத்தேவை மிகையாக இருந்தாலும், அந்த மிகுதியை அகற்றுகின்றவகையில் விலைகள் மாறுதல் அடைந்து, அளிப்பும் தேவையும் முன்புபோல் ஒன்றுக்கொன்று ஈடாக இருக்கவைக்கின்றன. இது போன்று மாறுதல் அடைகின்ற தன்மையாலேயே விலைகள், உற்பத்தியாளர்களின் திட்டங்களையும் நுகர்வோர்களின் திட்டங்களையும் ஒன்றுபடுத்தி இணைக்கின்றன. உற்பத்தியாளர்களுக்கு இழப்பு விளைவிக்கின்ற அளவுக்கு உற்பத்திச் செலவுக்குக் கீழே செல்வதன்மூலம் விலைகள் அளிப்பின் மிகுதியை நீக்கலாம். அதேபோன்று, எந்த மட்டத்தில் (level) பொருள்களை வாங்கக்கூடாது என்று நுகர்வோர்கள் கருதுகிருர்களோ, அந்த மட்டத்திற்குச் செல்வதன்மூலம் விலைகள் தேவையின் மிகுதியை நீக்கமுடியும்.

அளிப்பையும் தேவையையும் ஈடாக்குவதன்மூலம் விலைகள் ஒரு முக்கியச் சமூகப் பணியை ஆற்றுகின்றன. ஒரு பக்கம் பார்த்தால் விலைகள், நமது 'மதிப்புகளை' (values) அதாவது பொருள்களின் பயன்பற்றிய நமது மதிப்பீடுகளைப் பிரதிபலிக்கின்றன.

மற்றொரு பக்கம் பார்த்தால், அவைகள் பொருள்களின் அருமைத் தன்மையையும், அவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு களையும் பிரதிபலிக்கின்றன. பொருள்களின் மதிப்பையும், அவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவையும் விலைகள் சமப் படுத்துகின்றன. இவ்வாறு சமப்படுத்துவது சிறப்புற அமையாது போகலாம். உதாரணமாக, அறியாமையின் காரணமாக விலைகள் நமது விருப்பங்களைச் சரிவரக் காட்டாதுபோகலாம். அதே போன்று, சர்வாதீனம் காரணமாக விலைகள் செலவுக்கு அதிக மாக இருக்கலாம். அதாவது அங்காடி விலைகள், நமது விருப்பங் களையும், அவைகளைத் திருப்தி செய்வதற்காகும் செலவுகளையும் சரியாகப் பிரதிபலிக்கும் சிறந்த விலைகளிலிருந்து மாறுபட்டிருக் கலாம். சில பண்டங்களுக்கு விலைகள் மிகவும் அதிகமாகவும், மற்றப் பண்டங்களுக்கு விலைகள் மிகவும் குறைவாகவுமிருக்க லாம்.

சற்று மாறுபட்ட கோணத்திலிருந்து பார்த்தால், விலையானது குறைவாக அளிக்கப்படும் பொருள்களை நுகர்வோர்களிடையே பங்கீடு செய்கின்ற பணியைப் புரிவதாகத் தெரிகிறது. பொருள் களிலிருந்து மிகுந்த பயன்பாட்டைப் பெறுகின்றவர்கள், அதிக மான விலை கொடுத்து அவற்றை வாங்குகின்றனர். அப்பொருள் களின் விலை அதிகம் என்று நினைப்பவர்கள் அப்பொருள்களை வாங்காது மற்றப் பொருள்களை வாங்குகின்றனர். இவ்வாறே நிலம், உழைப்பு, முதல் முதலியவைகளின் விலையானது போட்டி யிட்டுக்கொண்டிருக்கும் தொழில்களிடையே குறைவாயிருக்கின்ற உற்பத்திச் சாதனங்களைப் பங்கீடு செய்கிறது. மிக உயர்ந்த விலைகளைக் கொடுக்கமுடிகின்ற தொழில்கள் உற்பத்திக் காரணி களைச் (factors of production) சுலபமாகப் பெறுகின்றன. எந்தத் தொழில்கள் விலைகளை (அதாவது வாரம், கூலி அல்லது வட்டி ஆகியவற்றை) அதிகம் என்று நினைக்கின்றனவோ, அந்தத் தொழில்கள் தாம் வாங்க விரும்புகின்ற உற்பத்திக் காரணிகளின் அளவைக் குறைத்துக்கொண்டு, உடனடியாகத் தேவைப்படும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்யும் தொழில்கள் உற்பத்திக் காரணி களை வாங்கிக்கொள்ளட்டும் என்று இருந்துவிடுகின்றன. இவ்வாறு நுகர்வோர்களின் விருப்பங்களைத் திருப்தி செய்கின்ற முறையில் குறைவாயிருக்கும் பொருள்களையும் சாதனங்களையும் பயன்பட வைப்பது விலைகளேயாம். சரியான விலையை ஏற்படுத்துவது பொருளாதாரத்தின் முக்கியக் குறிக்கோளாகும்.

ஆனால், விலையிடுவது சாதாரணமாகச் சிறந்ததாக இருப்பதில்லை. உயர்ந்த விலை கொடுப்பவர்களிடமே பொருள்கள் விற்கப்படு கின்றன. அவற்றை உயர்ந்த விலையில் வாங்குவதென்பது செல்வந்

தர்களுக்குச் சாதாரணம்; ஏழைகளுக்குச் சிரமம். எனவே, நிறைந்த பயன்பாடு இருப்பதால்தான் பொருள்களுக்கு உயர்ந்த விலை கொடுக்கப்படுகிறது என்று சொல்வதற்கில்லை. லண்டனுக்குச் செல்வதோ, கார் வாங்குவதோ, தன் மகனைப் பல்கலைக்கழகத்திற்கு அனுப்புவதோ ஓர் ஏழைக்கு மிகவும் பெரிதாகப் படுகிறது. ஆனால், செல்வனே இவைகளைப் பெறுவது மிகவும் சாதாரணம் என்று நினைக்கிறான். அவைகளுக்காக இவர்கள் இருவரும் செய்யப்போகும் செலவு ஒன்றே என்றாலும், அவைகள் தம் வருவாய்க்கு மீறியவை என்று ஏழை நினைக்கிறான். பொருள்களைப் பற்றித் தெரியாமலும், அவசரப்பட்டும் பொருள்களை மக்கள் வாங்கினால், அவர்களைத் திருப்தி செய்கின்ற அளவுக்கு அவைகளிடம் பயன்பாடு இல்லாமற் போகின்றது. இறுதியாக, சர்வாதீனக் கட்டுப்பாட்டின் காரணமாகப் பொருள்களின் உற்பத்தி குறைவாக இருக்கலாம். எனவே, விலைகள் சரியான மட்டத்தில் நிர்ணயிக்கப் படாது போகலாம். ஒரு பொருள் மிகையாகவும், மற்றொன்று குறைவாகவும் உற்பத்தி செய்யப்படலாம். குறைவாயிருக்கின்ற உற்பத்திச் சாதனங்களின் பெரும்பகுதி ஒரு தொழிலுக்கும், சிறு பகுதி மற்றொரு தொழிலுக்கும் செல்லக்கூடும்.

விலை அல்லது மதிப்பின் கோட்பாடு

எனவே, நாம் இரண்டுவிதப் பிரச்சினைகளை ஆராயவேண்டியிருக்கிறது. முதலாவதாக, விலை நிர்ணயம் நடைமுறையில் எவ்வாறு செய்யப்படுகிறது என்பதையும், இரண்டாவதாக, சமூகநலத்தின் பொருட்டு அது எவ்வாறு செய்யப்படவேண்டும் என்பதையும் நாம் ஆராயவேண்டும். பல்வேறு பண்டங்களின் தற்போதைய விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்பட்டன என்பதை விளக்குவது பற்றியது முதல் பிரச்சினை. ஒரு கம்பளிக் கோட்டின் விலையும், பல டன்கள் நிலக்கரியின் விலையும் ஒன்றாக இருப்பதேன்? சில விலைகள் ஏன் உற்பத்திச் செலவைவிட மிகையாகவும், சில விலைகள் உற்பத்திச் செலவைவிடக் குறைவாகவும் இருக்கின்றன? —என்பன போன்ற வினாக்கள் இங்கே எழுகின்றன.

விலை அல்லது மதிப்புக் கோட்பாட்டில் விவாதிக்கப்படுகின்ற இரண்டாவது பிரச்சினை, விலைகள் எவ்வாறு இருக்கவேண்டும் என்பதைப் பற்றியது. இந்தப் பிரச்சினையை நாம் இரு கோணங்களிலிருந்து ஆராயமுடியும். அதாவது நியாய விலைக் கோணத்திலிருந்தும், இலட்சிய உற்பத்திக் கோணத்திலிருந்தும் ஆராய முடியும். கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற விலையானது நியாயமானதாகவும், நியாயமற்றதாகவுமிருக்கிறது என்பதை எந்தக் கொள்கைகளை வைத்துத் தீர்மானிப்பது என்ற வினா இங்கே எழலாம்.

அல்லது எந்தக் கொள்கைகளை வைத்து விலையை நிர்ணயித்தால், உத்தம அளவில் உற்பத்திச் சாதனங்கள் பல்வேறு உபயோகங்களிடையே பகிர்வு செய்யப்படும் என்ற வினாவும் எழலாம். சுருங்கச் சொன்னால், மற்றத் தொழில்களின் பொருள்களோடு ஒப்பிட்டுப்பார்க்கும்போது, ஒரு தொழிலின் பொருள்களை எவ்வாறு நாம் மதிப்பிடவேண்டும்?

முதல் பிரச்சினையைவிட இரண்டாவது பிரச்சினை மிகவும் நுட்பமாக ஆராயப்படவேண்டியிருக்கிறது என்பதை நாம் கருத்தில் கொள்ளவேண்டும். எவ்வாறு விலைகள் நடைமுறையில் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்பதைப் பொருளாதார அறிஞன் விளக்கும்போது, சொல்கின்ற முறை தவருக இருந்தால் மட்டுமே அல்லது ஆய்வு நடத்தியது அரைகுறையாக இருந்தால் மட்டுமே, அவ்விளக்கம் தவருனதாக இருக்கமுடியும். ஆனால், எவ்வாறு விலைகள் நிர்ணயிக்கப்படவேண்டும் அல்லது எந்த முறையில் சாதனங்கள் தொழில்களுக்கிடையே பகிர்வு செய்யப்படவேண்டும் என்று அவன் விளக்க முயலும்போது, அவன் எவ்வளவு நிபுணனாக இருந்தாலும், அவன் சொல்லுவதை மற்றவர்கள் ஆதரிப்பதில்லை. ஏனெனில், தனக்குச் சம்பந்தமில்லாத சமூக நீதியைப் பற்றிய வினாக்களை அவன் எழுப்புகிருன்.

சமூக அமைப்பின் அம்சங்கள், அவைகளின் முக்கியத்துவம்

ஒரு சமூக அமைப்பையும் அதன் அம்சங்களையும் பின்னணியாகக் கொண்டுதான், விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயப்படுத்தப்படுகின்றன, எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படவேண்டும் என்பதை நாம் ஆராயவேண்டும். நமக்குப் பழகிப்போன சமூக அமைப்பின் அம்சங்களான தனியார் சொத்துரிமை, வருமான வேறுபாடு, கூலிமுறை, பணத்திட்டம், வேலையில்லாத் திண்டாட்டம், கூட்டுப் பங்குத் தொழில்துறை (joint stock enterprise) போன்றவைகளையோ அல்லது இவைகளிலிருந்து மாறுபட்டிருக்கின்ற தென்கடல் தீவின் சமூக அமைப்பின் அம்சங்களையோ அல்லது சர்வாதீனம் காணப்படுகின்ற நாடுகளின் சமூக அமைப்பின் அம்சங்களையோ நாம் எடுத்துக்கொள்ளலாம். நமக்குப் பழகிப்போன முதலாளித்துவ முறையின் அம்சங்களை எடுத்துக் கொள்வது பயனளிப்பதாக இருக்கும். இதனால் மற்றச் சமூகச் சூழ்நிலைகளில் விலை எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்பதை ஆராய்வது அவசியமற்றது என்று பொருளல்ல. இவைகளை ஆராய்வதன்மூலம் எந்தெந்த அம்சங்களைச் சமூகத்தில் வைத்துக் கொள்வது நல்லது என்பது புலனாகும். உதாரணமாக, யுத்தக் கைதிகள் முகாமில் எவ்வாறு விலைகள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்புதையோ அல்லது

சோவியத் ரஷ்யாவில் விலைகள் எவ்வாறு ஒழுங்குபடுத்தப்படு கின்றன என்பதையோ அறிவதன்மூலம், முதலாளித்துவத்தில் எத்தகைய மாறுதல்களை நடைமுறையில் கொண்டுவர முடியும் என்று தீர்மானிப்பது சுலபமாகிறது.

விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படவேண்டும் என்பதை ஆராய்வதற்கும் சமூக அமைப்பைப் பின்னணியாகக் கொள்வது இன்றியமையாததாகும். ஒரு சமூக அமைப்பில் நியாயமாகப்படுவ கின்ற விலை மற்றொரு சமூக அமைப்பில் நியாயமானதாகப்படுவ தில்லை. உதாரணமாக, மதுபானம் அருந்துகின்ற பழக்கமில்லா தவர்கள் மிகையாகவும், மதுபானப் பிரியர்கள் குறைவாகவும் இருக்கின்ற சமூகத்தில் ஒயின், சாராயம் ஆகியவைகளுக்கு அதிக விலை இடுவது சரியானதாகப் படலாம்; ஆனால், பெரும்பாலும் மது பானப் பிரியர்களே இருக்கின்ற சமூகத்தில் அவ்வாறு அதிக விலை யிடுவது சரியானதாகப் படுவதில்லை. குடிசையில் வாழ்வோர் நிறைய இருக்கின்ற சமூகத்தில் வீட்டுவாரத்தைக் குறைப்பது குடிசை ஒழிப்புத் திட்டத்திற்கு உகந்ததாகப் படலாம்; ஆனால் ஏழ்மையற்ற நாட்டில் வீட்டு வாரத்தைக் குறைப்பது தவறான செயலாகும். பெண்கள் தங்கள் சொந்தச் செலவிற்காகச் சில பணிகளை மேற்கொள்ளும்போது, அவர்களுக்குத் தரப்படும் ஊதி யம் அதே பணிகளைச் செய்யும் ஆண்களுக்குத் தரப்படும் ஊதியத் திற்குக் குறைவாகவிருப்பதே சரி. ஆனால், ஆண்களும் பெண்களும் தங்களது சீவனத்திற்காகச் சில பணிகளைச் செய்யும் போது, அவர்களுக்குத் தரப்படும் ஊதியம் அவரவர் உழைப்புக் கேற்றவாறு இருக்கவேண்டும்.

இக்கருத்து, விலைபேதங்காட்டுகையை (price-discrimination) நாம் ஆதரித்துப் பேசும்போது, அதாவது ஒரே பணிக்குப் பல வகைப்பட்ட மக்களிடமிருந்து பலவித விலைகளைப் பெறுவதை நியாயம் என்று நாம் சொல்லும்போது, மிகவும் முக்கியமான தாகப் படுகிறது. வருமானப் பகிர்வு தவறானதாகவும், ஒரு சில நுகர்வோர்கள் செல்வர்களாவும், ஒருசிலர் ஏழைகளாகவும் இருக் கின்றனர் என்று எடுத்துக்கொள்வோம். அப்போது பணக்கார நுகர்வோர்களுக்குச் சொல்கின்ற விலை, ஏழைகளுக்குச் சொல்கின்ற விலையைவிட மிகையாக இருக்கவேண்டும் என்பதே சரியெனப் படு கிறது. ஆகவே, நிலவுகின்ற விலைக்குக் குறைவான விலையில் ஏழைகளுக்கு உருளைக் கிழங்கு அல்லது பால் அல்லது தந்தியில் லாக் கம்பிச் சாதனங்கள் அல்லது சினிமா டிக்கட்டுகள் தரப்படு வதற்கான ஏற்பாடுகள் செய்துவைப்பது நல்லது. ஆனால், மக்கள் போதிய வருமானம் உடையவர்களாக இருந்தால், இதுபோன்ற ஏற்பாடுகளைச் செய்து தருவது அவசியமற்றதாகும். இதுபோன்றே,

வேலையில்லாமல் திண்டாடுபவர்களுக்கோ அல்லது அங்கவீனர்களுக்கோ உதவி செய்வதற்காக பேதங்காட்டுகை அனுசரிக்கப்படலாம். எனினும் அவர்களை ஆதரிக்கவேண்டிய சரியான முறை கூடுதலான ஊதியம் தருவதேயாம். நியாயத்திலிருந்து நன்னெறியைப் பிரிக்கமுடியாது. விலையிடுவது என்பது அதற்குப் பின்னணியாக இருக்கின்ற சமூகத்தின் நல்ல அம்சங்களைப் பொறுத்திருக்கிறது.

விலையும் மதிப்பும்

விலைக்கோட்பாடு சில வேளைகளில் மதிப்புக் கோட்பாடாகப் பேசப்படுகிறது.[1] மாற்று மதிப்புகள் அல்லது தராதர மதிப்புகள்பற்றியே நாம் ஆராய விரும்புகிறோம். உதாரணமாக, பெர் (pear), ப்ளம், ஆப்பிள் ஆகிய பழங்களின் விலைகள் முறையே 3 பென்னிகள், $1\frac{1}{2}$ பென்னி 1 பென்னி, என்று வைத்துக்கொள்வோமானால், பெர் பழங்களின் ஒவ்வொன்றின் மாற்று மதிப்பு 2 பிளம்கள் அல்லது 3 ஆப்பிள்களாகும். அடுத்து, பணத்தின் வாங்குந் திறன் பாதியளவு குறைந்து, பெர், பிளம், ஆப்பிள் முதலிய பழங்களின் விலைகள் முறையே 6 பென்னிகள், 3 பென்னிகள், 2 பென்னிகள் என்று உயர்கின்றன என்று எடுத்துக்கொள்வோம். இப்போது பெர் பழங்களின் மாற்று மதிப்பு மாறாமலேயிருக்கிறது. மாறுதல் அடைந்திருப்பது பணத்தின் வாங்குந்திறன் மட்டுந்தான். பிளம் பழங்களின் விலை ஏறும்போது, மற்றப் பழங்களையும் அல்லது பணத்தையும் பொறுத்து, அவைகளின் மதிப்பில் சிறு மாறுதல் ஏற்படும். எனவே, விலைக் கோட்பாட்டை நோக்கி ஒரு பிரச்சினை அல்ல, இரு பிரச்சினைகள் இருக்கின்றன. முதலாவதாக, தராதர மதிப்பு

[1] மதிப்பு என்ற சொல்லுக்கிருக்கும் ஐந்துவிதப் பொருள்களை நாம் இங்கே வேறுபடுத்திக் காட்ட வேண்டும். அவையாவன: ஒழுக்க நலம், மகிழவைக்கும் சக்தி, பயன்பாடு, மாற்று மதிப்பு, இலட்சிய மாற்று மதிப்பு. சுதந்திரத்தை மதிக்கிறோம் என்று சொல்லும்போது, மதிப்பு என்ற சொல்லை ஒழுக்க நலம் என்ற பொருளில் ஆள்கிறோம். சுதந்திரத்தைப் பெறுவதற்கு ஒவ்வொருவருக்கும் உரிமையிருக்கிறது; அதை அவர்கள் பெறவேண்டும் என்று நாம் கருதுகிறோம். இங்கே அளிப்பின் கண் கொண்டும், தேவையின் கண் கொண்டும் நாம் சுதந்திரத்தைப் பறிக்கவில்லை. ஷேக்ஸ்பியரின் நாடகங்களையோ அல்லது பீத்தோவனின் (Beethoven) இசையையோ நாம் பெரிதாக மதிக்கிறோம் என்றால், அதற்குக் காரணம் அவைகளிடம் நம்மை மகிழவைக்கும் சக்தி இருக்கிறது என்பதாகும். தண்ணீருக்குப் பெருமதிப்பு இருக்கிறது என்று சொன்னால், அது மனிதனின் சில விருப்பங்களைப் பூர்த்திசெய்கிறதென்றோ, உயர்ந்த விலையில் கொடுக்கப்படுகிறதென்றோ பொருளல்ல. இங்கே மதிப்பு என்ற சொல்லுக்குப் பயன்பாடு என்ற பொருள் கொள்கிறோம். ஒரு வீட்டின் 'மதிப்பு', அது விற்கப்படும் விலையையோ அல்லது அதன் மாற்று மதிப்பையோ அல்லது யாராவது ஒருவன் அதற்குக் கொடுக்க விரும்பும் தொகையையோ குறிக்கிறது. உதாரணமாக, ஒரு வீட்டிற்குத் தரப்படும் தொகை அவ்வீட்டின் மதிப்பைவிடக் குறைவாக இருக்கிறது என்று சொல்கிறோம். பொருளாதாரத்தில் 'மதிப்பு' என்ற சொல் சில வேளைகளில் மாற்று மதிப்பு (exchange-value) என்ற பொருளிலும் சில வேளைகளில் பயன் மதிப்பு value-in-use என்ற பொருளிலும் ஆளப்படுகிறது.

கள் அல்லது மாற்று மதிப்புகளில் மாறுதல் ஏற்படுவதற்கு என்ன காரணம் என்பதை அது விளக்கவேண்டும். இரண்டாவதாக, பணத்தின் மதிப்பில் மாறுதல் ஏற்படுவதற்கு என்ன காரணம் என்பதையும் அது விளக்க வேண்டும். முதல் பிரச்சினை மதிப்புக் கோட்பாட்டிலும், இரண்டாவது பிரச்சினை பணக் கோட்பாட்டிலும் விளக்கப்படுகின்றது.[1]

பழைய மதிப்புக் கோட்பாடுகள், நெடுங்காலத்தில் விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்பதை மட்டுமே விளக்குகின்றன. தினம் தினம் விலையில் ஏற்படும் நெளிவுகள், அதாவது பண்டத்தின் தாற்காலிக அல்லது அங்காடி மதிப்பில் ஏற்படும் நெளிவுகள் தெளிவற்ற முறையில் விளக்கப்படுகின்றன. தேவையும் அளிப்பும் தகுந்த முறையில் விளக்கப்பெறவில்லை. கவனம் முழுவதும் இயல்பான அல்லது இயற்கை மதிப்பின்மீதே இருக்கிறது. அதாவது நெடுங்காலத்தில் விலைகளின் போக்கு எப்படியிருக்கும் என்பதுபற்றியே ஆய்வு இருக்கிறது.

உழைப்பளவை மதிப்புக் கோட்பாடு (Labour theory of value)

பழைய கோட்பாடுகளில் பல உழைப்பளவைக் கோட்பாட்டிலிருந்து சற்று மாறுபட்டவைகளாகும். ஒரு பண்டத்தின் மதிப்பானது அப்பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் உழைப்பை— அதாவது, அதை உற்பத்தி செய்வதிலிருக்கும் சிரமத்தையும் துன்பத்தையும் பொறுத்திருக்கிறது என்று இக் கோட்பாடு சொல்லுகிறது. பண்டங்களின் விலையைப் பணத்தின் உதவி கொண்டு கணக்கிடலாம் என்று சொல்லலாம். ஆனால், பணத்தின் மதிப்பு அடிக்கடி மாறுதல் அடைந்துகொண்டிருப்பதால், அதை ஒரு சரியான மதிப்பளவுகோலாக (standard of value) நாம் கொள்ள முடியாது. எனவே, மாற்று மதிப்புகளை நிர்ணயப்படுத்த ஒரு முடிவான, மாருத, பொதுவான அளவுகோல் தேவைப்படுகிறது. 'மதிப்புள்ள ஒவ்வொரு பொருளையும் உற்பத்தி செய்வதற்கு உழைப்புத் தேவைப்படுகிறது என்பதையும், 'உழைப்பை வைத்தே பொருள்கள் மலிவானவை என்றும் மலிவற்றவை என்றும் கருதப்படுகின்றன' என்பதையும் நாம் அறிவோம். ஒரு மணிநேர உழைப்பில் உற்பத்தியாகும் பொருள்களின் அளவு எப்போதும் ஒரே மதிரியாகத்தானிருக்கும். எனவே, உழைப்பு, பணத்தைப்போல் அல்லாது ஒரு நம்

1 இவ்விரு பிரச்சினைகளையும் அறவே பிரிப்பதென்பது முடியாத காரியமாகும். தராதர விலைகளில் ஏற்படும் ஒரு மாறுதல், பணத்தின் மதிப்பில் மாறுதல் ஏற்படுத்தும்; அதேபோல் பணத்தின் மதிப்பில் ஏற்படும் மாறுதல் தராதர விலைகளில் மாறுதல் ஏற்படுத்தும். பொருளாதாரத்தை ஆராய முயலும் துவக்க நிலையில் இவை இரண்டையும் பிரிப்பதென்பது முடியும் என்று எடுத்துக்கொள்வது நல்லது. இல்லையெனில், இவைகள் இரண்டையும் சரியாகப் புரிந்துகொள்ள முடியாது.

பத் தகுந்த அளவுகோலாக இருக்கிறது. முதல் (capital) புழக்கத்தில் இல்லாதிருந்த பூர்வ சமுதாயத்தில், ஒவ்வொரு பொருளின் மாற்று மதிப்பும் அதை உற்பத்தி செய்வதற்காகச் செலவிடப்பட்ட உழைப்புக்கு ஈடாக இருக்கிறது என்று கருதப்பட்டது. இச்சமுதாயம் இயற்கை விதிகளின்மீது நம்பிக்கை வைத்திருந்தது. இந்த இயற்கை விதிகளின்படியே மதிப்புகள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்று அப்போது நம்பப்பட்டது. இவைகள் தரமான விதிகள் என்று பதினெட்டாம் நூற்றுண்டில் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டது. எனவே, அப்போதிருந்த பல அரசியல், மற்றும் பொருளாதாரக் கோட்பாடுகளில் இவைகள் இடம்பெறலாயின. பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்குச் செலவாகும் மனித உழைப்புக்குச் சமமாக அவைகளின் விலைகள் இருக்கவேண்டும் என்பது இயற்கையின் விதி என்று நம்பப்பட்டது.

இக் கோட்பாட்டின் முக்கியக் குறைபாடு, தேவையானது மதிப்பைப் பாதிக்கும் என்ற உண்மையைப் புறக்கணிப்பதாகும். உற்பத்தி செய்வதற்காகும் சிரமம் அல்லது உழைப்பு எவ்வாறு பண்டங்களுக்கு மதிப்புத் தருகின்றதோ, அவ்வாறே நமது விருப்பங்களைத் திருப்தி செய்கின்ற தன்மை அல்லது பயன்பாடும் பண்டங்களுக்கு மதிப்பைக் கொடுக்கின்றது. உழைப்புக்கும் மதிப்புக்குமிருக்கின்ற தொடர்பைச் சுலபமாகப் புரிந்துகொள்வதுபோல், பயன்பாட்டுக்கும் மதிப்புக்கும் இருக்கின்ற தொடர்பைச் சுலபமாகப் புரிந்துகொள்ள முடியாது. நிறைந்த பயன்பாடுடைய தண்ணீர் போன்ற பொருள்கள் குறைந்த மதிப்பையே பெற்றிருக்கின்றன; அதே வேளையில் ஐயப்பாடான பயன்பாடுடைய வைரம் போன்ற பொருள்களுக்கு நிறைய மதிப்பிருக்கிறது. இந்த மதிப்பின் முரண்பாடு காரணமாகவே ஆடம் ஸ்மித்தும், மற்றவர்களும் மதிப்போடு பயன்பாட்டைத் தொடர்புபடுத்துவதை விட்டு, உழைப்பைத் தொடர்புபடுத்த ஆரம்பித்தனர்.

இக் கோட்பாட்டின் இரண்டாவது குறைபாடு, அளிப்பு எவ்வாறு மதிப்பைப் பாதிக்கிறது அல்லது நிர்ணயிக்கிறது என்பதை அரைகுறையாக விளக்குவதாகும். அவசரமாகத் தேவைப்படும் பொருள்களில் எவைஎவை குறைவாக, அதாவது அரியனவாக இருக்கின்றனவோ, அவைகளின் மதிப்பு உயர்வாக இருக்கிறது என்பதும் நமக்குத் தெளிவாகத் தெரிகிறது. ஆனால், அப் பொருள்களுக்கு அதிக மதிப்பு இருக்கக் காரணம் அவைகளின் அருமைத் தன்மை என்பதும், அவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்கு அதிகமான உழைப்பு வேண்டப்படுகிறது என்பதும் அவ்வளவு தெளிவாகத் தெரிவதில்லை. பொருள்கள் அரியனவாக இருப்பதற்கும், மதிப்புடையனவாக இருப்பதற்கும் ஒரு காரணம் அவைகளை உற்பத்தி

செய்வதற்கு மனித உழைப்புத் தேவைப்படுகிறது என்பதாகும். ஆனால், அதற்கு இன்னும் பல காரணங்கள் உண்டு. உதாரணமாக, உற்பத்தியின் துவக்கத்தில் நிலமும், மற்ற உற்பத்திச் சாதனங்களும் சற்று அரியனவாக இருக்கலாம். ஒரு டன் புகையிலையின் விலை ஒரு டன் கோதுமையின் விலையைவிட அதிகமாயிருந்தால், அதற்குக் காரணமாக, புகையிலையைப் பயிரிடுவதற்கு வேண்டும் நிலம் குறைவாக இருக்கிறது என்பதையும், புகையிலையைப் பயிர் செய்வதில் மிகுந்த சிரமம் இருக்கிறது என்பதையும் எடுத்துக் கொள்ளலாம். பொருள்களின் அளிப்பையும், அதன்மூலம் அவைகளின் மாற்று மதிப்பையும் நிர்ணயிக்கின்ற மற்றொன்று, முதலின் அருமைத் தன்மையாகும். மின்சார உற்பத்தி வேலையில் எந்த அளவில் உழைப்பைவிட முதல் அதிகமாக உபயோகப் படுத்தப்படுகிறதோ, அந்த அளவைவிட அதிகமாக உழைப்பு ஆடை தைப்பதில் உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது. ஒரு கவுன் அல்லது ஒரு யூனிட் மின்சாரம் உற்பத்தி செய்யத் தேவைப்படும் உழைப்பின் அளவில் எந்தவித மாறுதலும் நிகழாமலிருக்கின்ற போது, முதலின் அளிப்பு அதிகமானால், கவுனின் மதிப்போடு ஒப்பிடும்போது, மின்சாரத்தின் மதிப்புக் குறையும். இறுதியாக, எந்தப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு அதிக நேர உழைப்போ அல்லது தீவிர முயற்சியோ வேண்டப்படுகிறதோ, அந்தப் பொருள்களே பல வேளைகளில் மலிவாக இருக்கின்றன. காலத்தையும் சிரமத்தையும் வைத்துப் பார்க்கும்போது, கப்பற் படையின் பணிகளுக்குத் தரப்படும் ஊதியம் வழக்கறிஞர்களின் உழைப்பிற்குத் தரப்படும் ஊதியத்தைவிடக் குறைவாகவே இருக்கிறது. காரணம், கப்பற்படை வீரர்களின் எண்ணிக்கை வழக்கறிஞர்களின் எண்ணிகையைவிடக் குறைவாக இருக்கிறது. சுருங்கச் சொன்னால், மதிப்பை நிர்ணயிப்பது உழைப்பு அல்ல; அருமைத் தன்மை அல்லது அளிப்பும் தேவையுமாகும். உழைப்பு, சிரமம் அல்லது முயற்சி என்பது பண்டங்களின் அருமைத் தன்மையைக் குறைத்து, அதன்மூலம் அவைகளுக்கு மதிப்பைக் கொடுக்கும் பல பொருள்களில் ஒன்றேயாகும்.

நியாயத்தையும் மனித உரிமைகளையும் மதிக்க வேண்டும் என்பதற்காக இக் கோட்பாடு சில வேளைகளில் ஆதரித்துப் பேசப்படுகிறது. உதாரணமாக, உழைப்பே மதிப்பை நிர்ணயிக்கிறது என்றும், உழைப்பிற்குத் தரப்படும் ஊதியம் அங்காடி விலைகளைவிடக் குறைவாக இருந்தால் உழைப்பாளிகள் சுரண்டப்படுகிறார்கள் என்பதே உண்மை என்றும், அவர்கள் தங்கள் உழைப்பின் மதிப்புக்குக் குறைவான ஊதியத்தைப் பெறுகிறார்கள் என்றும் மார்க்ஸ் தமது உழைப்பளவை மதிப்புக் கோட்பாட்டில் குறிப்பிடுகிறார். எச்சரிமா

யிருக்கும் வாரம், வட்டி, இலாபம் முதலியவை முதலாளித்துவ வர்க்கத்திற்குச் செல்கின்றன—அவர்களின் பணிகளுக்குப் பிரதி உபகாரமாக அல்ல; அவர்கள் உற்பத்திச் சாதனங்களுக்குச் சொந்தக்காரர்களாக இருக்கிருர்கள் என்பதற்காக என்று சொல்லப்படுகிறது. இது மதிப்புக் கோட்பாடாக, அதாவது, தராதர விலைகளைப் பற்றிய கோட்பாடாக இருப்பதாகத் தெரியவில்லை; மாருக்ப் பகிர்வுக் கோட்பாடாக, அதாவது, உற்பத்திச் சாதனங்களின் வருமானக் கோட்பாடாகவே யிருக்கிறது. எனவே, இதைப் பற்றி இங்கே அதிகமாக விளக்கவேண்டிய அவசியம் இல்லை. 'உழைப்பு' என்பதற்குத் திறமை என்றும், சாமர்த்தியம் என்றும் பொருள்கொண்டால்கூட, உழைப்பு மட்டுமே மதிப்பை உருவாக்குகிறது என்று சொல்கின்ற கோட்பாடு தவருனதாகவே படுகிறது. உழைப்பைப் போலவே சேமிப்பதும், ஆபத்துகளை ஏற்பதும் (risk taking) ஆக்கமுடைய செயல்களாகும்; அவைகளும் பொருள்களுக்கு மதிப்பைக் கொடுக்கின்றன.

உற்பத்திச் செலவுக் கோட்பாடு

சர்வாதீனம் இல்லாமலிருக்கும்போது, உற்பத்திச் செலவே நெடுங்காலத்தில் விலைகளை நிர்ணயிக்கின்றது என்று உழைப்பளவைக் கோட்பாட்டைச் சேர்ந்த ஒரு நவீனக் கோட்பாடு சொல்லுகிறது. இது ஓரளவுக்கு உண்மையானதாகவும், வாணிப உலகத்திற்குப் பொருந்துவதாகவுமிருக்கிறது. என்ருலும், எந்த விதக் குறைபாடுகளை உழைப்பளவைக் கோட்பாட்டில் காணுகின்ருேமோ, அதே குறைபாடுகளை இக் கோட்பாட்டிலும் காணுகின்ருேம். முதலாவதாக, தேவையின் சக்தியை இது புறக்கணிக்கிறது. உற்பத்தியின் அளவுக்கேற்பப் பொதுவாக உற்பத்திச் செலவுகள் எவ்வாறு மாறுதல் அடைகின்றன என்பதை முன்பே நாம் பார்த்திருக்கின்ருேம். அதாவது பண்டங்கள் உற்பத்தியாகின்ற அளவு வெவ்வேருக இருக்கும்போது, ஒவ்வொரு பண்டத்திற்கென்று ஒரு தனி உற்பத்திச் செலவு ஏற்படுவதில்லை. பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற இந்த அளவு, நுகர்வோர்கள் வாங்க விரும்புகின்ற அளவுக்கு, அதாவது, பண்டத்திற்கிருக்கும் தேவையின் அளவுக்குச் சமமாக இருக்க வேண்டும். எனவே, தேவையைப்பற்றித் தெரிவதற்கு முன்னுல், பண்டத்தை எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்வது என்பது நமக்குத் தெரியாது. அதன் உற்பத்திச் செலவும் நமக்குத் தெரிவதில்லை. ஆனுல், தேவையும் உற்பத்திச் செலவும் தெரியாமலிருக்கின்ற நிலையில், செலவால்தான் விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்று சொல்வது அர்த்தமற்றதாகத் தெரிகிறது. தேவையையும் (அல்லது பயன்பாட்டையும்), அளிப்பையும் (அல்லது செலவையும்) மார்ஷல் ஒரு கத்திரிக்

கோலின் இரு பக்கங்களுக்கு ஒப்பிடுகிறார். எனவே, தேவை மட்டுமே அல்லது அளிப்புமட்டுமே விலைகளை நிர்ணயிக்கிறது என்று சொல்வது, கத்தரிக்கோலின் ஒரு பக்கம் மட்டுமே அல்லது மறுபக்கம்மட்டுமே பொருள்களை வெட்டுகிறது என்று சொல்வதைப் போன்றதாகும்.

இரண்டாவதாக, 'சர்வாதீனம்' இல்லாமலிருக்கின்றபோதும், 'நெடுங்காலத்திலும்' மட்டுமே உற்பத்திச் செலவுகள் விலைகளை நிர்ணயிக்கின்றன என்று சொல்வது, நடைமுறைக்கு ஒவ்வாததாக இருக்கிறது. தற்போதைய வாணிப உலகில் எங்கணும் காணப்படுவது சர்வாதீனமே; தடையிலாப் போட்டியானது அரிதாகக் காணப்படுகிறது. ஒவ்வொரு வியாபாரத்துறையிலும் சர்வாதீனத்தின் அறிகுறிகளை நாம் காணுகின்றோம். அவைகள் பொருளாதாரத்தில் பல பிரச்சினைகளை எழுப்புகின்றன. உற்பத்திச் செலவை மட்டும் வைத்துக்கொண்டு நாம் எதையும் ஆராய முடியாது. உற்பத்திச் செலவுக்குச் சமமாகவோ அல்லது அதை ஒட்டியோதான் விலைகளை சர்வாதீனர்கள் நிர்ணயிக்க வேண்டும் என்ற கட்டாயம் இல்லை. தேவையின் உதவியில்லாது எந்தக் கோட்பாடும் சர்வாதீனத்தில் விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயமாகின்றன என்பதை விளக்க முடியாது. விலைகள் உற்பத்திச் செலவுக்கு மிகையாகவும் குறைவாகவும் இருக்கலாம் என்பதை உற்பத்திச் செலவுக் கோட்பாடு மறுக்கவில்லை. மாறுதல்கள் பல நிகழக்கூடிய நெடுங்காலத்தில் விலைகளின் போக்கு எப்படி யிருக்கிறது என்பதைப் பற்றியே அது கவலைப்படுகிறது. ஆனால், நெடுங்காலத்தைவிடக் குறுங்காலமே மிகவும் முக்கியமானதாகும். ஏனெனில், கீன்ஸ் சொல்வதைப் போல், நாமெல்லாம் நெடுங்காலத்தில் உயிரோடிருப்போம் என்பது என்ன உறுதி? தேவையைப் பற்றித் தெரியாமல் விலையானது உற்பத்திச் செலவைவிட மிகையாக இருக்கிறதா அல்லது குறைவாக இருக்கிறதா என்று சொல்லமுடியாது.

மூன்றாவதாக, அளிப்பைப்பற்றி இக்கோட்பாடு சரிவர விளக்கவில்லை. உற்பத்திச் செலவைக் கண்டுபிடித்துவிடுவது சுலபம் என்று இக்கோட்பாடு கருதுகிறது. பொருளாதாரத்தில், விளக்கிச் சொல்வதற்குச் சிரமமாக இருக்கும் சொற்களில் உற்பத்திச் செலவும் ஒன்றாகும். திறமையைப் பொறுத்து நிறுவனங்கள் வேறுபடுகின்றன. ஆண்டுதோறும் சில நிறுவனங்கள் அதிகச் செலவிலும் மற்ற நிறுவனங்கள் குறைந்த செலவிலும் பொருள்களை உற்பத்தி செய்கின்றன. எந்த நிறுவனங்களின் உற்பத்திச் செலவை நாம் எடுத்துக் கொள்வது? பலவிதப் பண்டங்களை ஒரு கட்டடத்தில் உற்பத்தி செய்துவருகின்ற ஒரு நிறுவனம் கட்டட மேற்செலவுகளை (overhead costs) எவ்வாறு பண்டங்களி

டையே பகிர்வது? ஆடு ஒரே சமயத்தில் நமக்கு இறைச்சியையும் கம்பளியையும் தருகிறது; இறைச்சியின் உற்பத்திச் செலவையும், கம்பளியின் உற்பத்திச் செலவையும் எவ்வாறு வேறுபடுத்திக் காண்பிப்பது? இவ்வினுக்களுக்கு உற்பத்திச் செலவுக் கோட்பாட்டில் விடைகள் இல்லை.

மதிப்பைப்பற்றிய இறுதிநிலைக் கோட்பாடு விளக்கப்படும் போது, உற்பத்திச் செலவுக் கோட்பாட்டின் குறைபாடுகள் மேலும் புலனுகும். அந்தக் கோட்பாட்டை விளக்குவதற்கு முன்னுல் அளிப்பையும் தேவையையும்பற்றி யிருக்கின்ற பல ஐயப்பாடுகளைப் போக்குவோம்.

14. அளிப்பும் தேவையும்

ஒரு பொருளின் விலையானது அப்பொருளின் அளிப்பையும் தேவையையும் பொறுத்திருக்கிறது. பொருளை எந்த அளவில் உற்பத்தியாளர்கள் விற்பனை செய்யத் தயாராக இருக்கின்றார்களோ, அதற்கு 'அளிப்பு' என்று பெயர்; நுகர்வோர்கள் எந்த அளவில் அதை வாங்க விரும்புகின்றார்களோ, அதற்குத் 'தேவை' என்று பெயர். ஆகவே, நிலக்கரியின் 'அளிப்பு' என்றால், நிலத்தின் அடியில் தோண்டப்படாமல் கிடக்கும் நிலக்கரியின் அளவு என்று பொருள் அல்ல; பல்வேறு விலைகளில் அதன் சொந்தக்காரர்கள் விற்க விரும்புகின்ற நிலக்கரியின் அளவு என்றே பொருள். நிலக்கரிக்கு இருக்கும் தேவை என்றால், மக்கள் விரும்புகின்ற நிலக்கரியின் அளவு என்று பொருள் அல்ல; உண்மையில் பல்வேறு விலைகளில் மக்கள் வாங்கப் போகின்ற நிலக்கரியின் அளவு என்றே பொருளாகும். விலையைப்பற்றிக் குறிப்பிடாமல், தேவை பற்றியோ அல்லது அளிப்புப் பற்றியோ நாம் பேச முடியாது. உதாரணமாக, நிலக்கரிக்கு இருக்கும் தேவை அதன் விலைக்கேற்ப மாறுதல் அடையும். குறைவான விலையில் அது மிகையாகவும், அதிகமான விலையில் அது குறைவாகவும் மக்களால் வாங்கப்படும். இது போன்றுதான் அளிப்பும். நிலக்கரி உற்பத்தியாளர்களால் அதிக விலையில் விற்கப்படும் நிலக்கரியின் அளவு, குறைந்த விலையில் விற்கப்படும் நிலக்கரியின் அளவைவிட மிகையாகவே யிருக்கும்.

தேவையும் அளிப்பும் விலையைப் பொறுத்து மாறுகின்றன. அவை, மக்களின் விருப்பம் அல்லது வாழ்க்கைத்தரம் அல்லது தொழில்நுட்ப முன்னேற்றம் முதலியவைகளைப் பொறுத்தும் மாறுவதுண்டு. தேவை நிலவரங்கள் என்றும், அளிப்பு நிலவரங்கள் என்றும் சொல்லப்படுகின்ற இவைகள் காரணமாகத் தேவையிலும் அளிப்பிலும் ஏற்படும் மாறுதல்கள், விலையின் காரணமாக ஏற்படுகின்ற மாறுதல்களிலிருந்து வேறுபட்டவைகளாகும். தேவை நிலவரங்களும், அளிப்பு நிலவரங்களும் ஒன்றைஒன்று பாதிப்பதில்லை,

ஆனால், விலையோ அளிப்பையும் தேவையையும் ஒரே சமயத்தில் பாதிக்கின்றது. நிலக்கரியைத் தோண்டி எடுக்கும் முறையில் ஏதாவது ஒரு மாறுதல் ஏற்படுமானால், அது நிலக்கரியின் அளிப்பைப் பாதிக்கும்; ஆனால், நிலக்கரிக்குள்ள தேவையை அது பாதிப்பதில்லை. நிலக்கரியின் விலையில் ஏற்படும் மாறுதலோ நிலக்கரியின் அளிப்பையும் தேவையையும் ஏக காலத்தில் பாதிக்கிறது.

விலையினால் அளிப்பும் தேவையும் மாறுகின்றன என்பதிலிருந்து இவையிரண்டும் ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில்ஒன்றுக்கொன்று சமமாக முடியும் என்பது புலனாகிறது. விலை ஏற்றமாயிருந்தால், பொருளின் அளிப்பு அதிகமாகும்; தேவை குறையும். விலை இறக்கமாயிருந்தால், அளிப்புக்குறையும்; தேவை அதிகமாகும். அளிப்புக்கும் தேவைக்குமிருக்கின்ற இடைவெளியை, விலையை ஏற்றுவதன் மூலமாகவோ அல்லது இறக்குவதன் மூலமாகவோ நிரப்ப முடியும். நிலவுகின்ற விலையில் மக்கள் வாங்க விரும்புகின்ற நிலக்கரிக்கு அதிகமாக அதன் உற்பத்தியாளர்கள் விற்க விரும்பினால், விலையைக் குறைப்பதன் மூலமே அவ்வாறு செய்யமுடியும். இல்லையெனில், உற்பத்தியாளர்கள் தங்களது உற்பத்தியைக் குறைத்துக்கொள்ள வேண்டும் அல்லது நுகர்வோர்கள் அதிகமாக நிலக்கரியை வாங்க வேண்டும். அதேபோன்று, மக்கள் நிலக்கரியை நிறைய வாங்க விரும்பினால் அதற்கு உயர்ந்த விலைகொடுக்க அவர்கள் தயாராக இருக்கவேண்டும். அப்போது தான் உற்பத்தியாளர்கள் நிலக்கரியின் அளிப்பை அதிகப்படுத்துவர். தேவை நிலவரங்களும், அளிப்பு நிலவரங்களும் கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற நிலையில், தேவையையும் அளிப்பையும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கவைக்கின்ற ஒரு சமநிலை விலை (equilibrium price) ஏற்பட வாய்ப்பிருக்கிறது. அந்த விலையில் வாங்குவோன் தனக்குத் தேவையான அளவில் பொருளை வாங்குகிறான்; விற்போனும் தான் விரும்புகின்ற அளவில் பொருளை விற்கிறான்.

அளிப்பு வளைகோடுகளும் தேவை வளைகோடுகளும்

இவ்வாறாக ஒரு பக்கம் பார்த்தால், விலையைப் பொறுத்து அளிப்பும் தேவையுமிருக்கின்றன; அதற்கேற்றாற்போல் அவைகள் மாறுகின்றன. மறுபக்கம் பார்த்தால், அளிப்பையும் தேவையையும் பொறுத்து விலையிருக்கிறது; ஆகவே, அவைகளுக்கேற்ப அது மாறுகிறது. அளிப்பு வளைகோட்டையும், தேவை வளைகோட்டையும் வரைவதன்மூலம், அளிப்பு, தேவை, விலை ஆகியவைகளிடையே காணப்படும் தொடர்பை நாம் விளக்க இயலும். கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற விலையில் பண்டம் எந்த அளவில் அளிக்கப்படும் என்பதையும், வாங்கப்படும் என்பதையும் இவ் வளை

கோடுகள் விளக்குகின்றன. அளிப்பு வளைகோடு இடமிருந்து வலமாக மேல்நோக்கிச் செல்லும்; தேவை வளைகோடு இடமிருந்து வலமாகக் கீழ்நோக்கிச் சரியும். இந்த இரு கோடுகளும் ஒன்றை ஒன்று வெட்டிக்கொள்ளுகின்ற இடத்தில், தேவையும் அளிப்பும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கும். எந்த விலையில் இவையிரண்டும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கின்றனவோ, அந்த விலைக்குச் சமநிலை விலை என்று பெயர்.

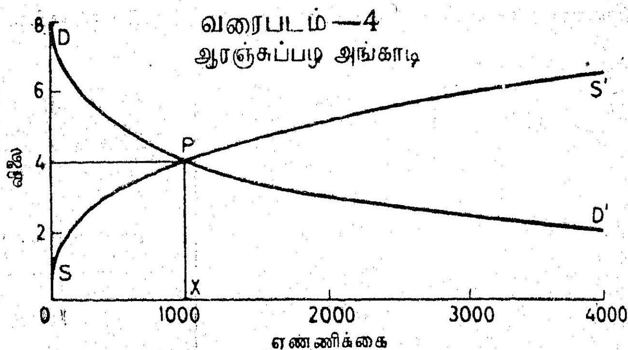
உதாரணமாக, ஆரஞ்சுப் பழங்களின் விலையைப்பற்றி நாம் ஆராய்வதாக எடுத்துக்கொள்வோம். கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற விலையில் எத்தனை ஆரஞ்சுப் பழங்கள் விற்கப்படும், எத்தனை ஆரஞ்சுப் பழங்கள் வாங்கப்படும் என்பதை அடியிற் கண்ட பட்டியல் (schedule) மூலம் நாம் காண்பிக்கலாம்.

பட்டியல் 6

ஆரஞ்சுப் பழங்களின் தேவைப் பட்டியலும் அளிப்புப் பட்டியலும்

ஆரஞ்சுப் பழத்தின் விலை	நுகர்வோர்கள் வாங்க விரும்புகின்ற ஆரஞ்சுப் பழங்களின் எண்ணிக்கை (தேவைப் பட்டியல்)	அளிக்கப்படத் தயாராக இருக்கும் ஆரஞ்சுப் பழங்களின் எண்ணிக்கை (அளிப்புப் பட்டியல்)
பென்னி	பத்து இலட்சம்	பத்து இலட்சம்
1	8,000	10
2	4,000	100
3	2,000	400
4	1,000	1,000
5	500	2,000
6	200	4,000
7	50	5,500
8	10	6,000

ஆரஞ்சுப் பழங்களின் விலை ஏறும்போது, விற்கப்படும் ஆரஞ்சுப் பழங்களின் எண்ணிக்கையும் ஏறுகிறது. துவக்கத்தில் இந்த எண்ணிக்கை மிகவும் விரைவாக ஏறுகிறது. ஏனெனில், மற்றப் பழங்களை உற்பத்தி செய்வதைவிட ஆரஞ்சுப் பழங்களை உற்பத்தி செய்வது இலாபமாகப் படுகிறது. பிறகு அந்த எண்ணிக்கை மெதுவாக ஏறுகிறது. ஏனெனில், ஆரஞ்சுப் பழத்தை உற்பத்தி செய்யத் தேவைப்படும் நிலம் கிடைப்பது அரிதாகிறது. அவ்வாறே ஆரஞ்சுப் பழங்களின் விலை ஏறும்போது, வாங்கப்படுகின்ற பழங்களின் எண்ணிக்கை குறைகிறது. பணமில்லாத காரணத்தால் ஆரஞ்சுப் பழம் வாங்குவதைச் சிலர் தவிர்க்கின்றனர். ஆரஞ்சுப் பழங்களைத் தொடர்ந்து வாங்குவோர்களும் அவற்றைக் குறைத்து வாங்கி, மீதமாயிருக்கும் பணத்திற்கு விலை ஏறுமலிருக்கின்ற ஆப்பிள் போன்ற மற்றப் பழங்களை வாங்குகின்றனர். ஆரஞ்சுப் பழச்சாறு எடுப்போர்களும் குறைந்த அளவில் ஆரஞ்சுப் பழங்களை வாங்குகின்றனர்.



6ஆம் அட்டவணையில் கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் அளிப்புப் பட்டியலையும் தேவைப் பட்டியலையும் மேற்கண்டவாறு வரைபடத்தில் காட்டும்போது, ஆரஞ்சுப் பழத்தின் அளிப்பு வளைகோடும் தேவை வளைகோடும் நமக்குத் தெளிவாகப் புலப்படுகின்றன. விலை மாறும்போது அளிப்பு எவ்வாறு மாறுகிறது என்பதை SS' என்ற அளிப்பு வளைகோடும், தேவை எவ்வாறு மாறுகிறது என்பதை DD' என்ற தேவை வளைகோடும் எடுத்துக்காட்டுகின்றன. இவ்விரு வளைகோடுகளும் P என்ற இடத்தில் ஒன்றை ஒன்று வெட்டிக்கொள்கின்றன. ஆகவே, சமநிலை என்பது PX ஆகும்—அதாவது, 4 பென்னிகள். 6ஆம் அட்டவணை விளக்குகின்ற அங்காடியில் நிலவுகின்ற விலை இதுதான். விலையானது 4 பென்னிகளாக இருக்கும்போதுமட்டும்தான் அளிப்பும்

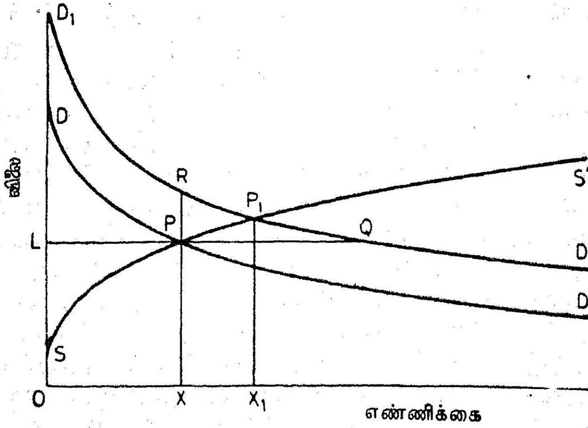
தேவையும் சமமாக இருக்கின்றன. விலையானது 4 பென்னிகளுக்கு மேலிருந்தால், ஆரஞ்சுப் பழங்களின் அளிப்பு மிகையாக இருக்கும்; அவைகள் எல்லாம் விற்கப்படவேண்டும் என்றால் விலை குறைந்தாக வேண்டும். விலையான 4 பென்னிகளுக்குக் குறைவாக இருந்தால், ஆரஞ்சுப் பழங்களின் அளிப்புக் குறையும்; ஆகவே, அதிக விலை கொடுப்பதற்கு, வாங்குவோர்கள் தயாராக இருப்பர். விலை ஏறும் அல்லது இறங்கும் என்பதற்கான அறிகுறிகள் எப்போதும் இருக்கும். உதாரணமாக, விலை 4 பென்னிகளாக இருந்தால் எல்லா ஆரஞ்சுப்பழங்களையும் மக்கள் வாங்கிவிடுவர்; அவர்களின் தேவை பூர்த்தி செய்யப்பட்டுவிடும் என்பது ஐயமறத் தெரிகின்ற வரை, விலையானது 4 பென்னிகளைச் சுற்றி மேலே போவதும் கீழே இறங்குவதுமாகவுமிருக்கும். அது தெரிந்தவுடன் 4 பென்னிகள் என்பது எல்லோரும் ஒப்புக்கொள்ளுகின்ற விலையாகத் திகழும்; அது வாங்குவோர்களுக்கும் விற்போர்களுக்கும் திருப்தி தருகின்ற விலையாக இருக்கிறது.[1]

தேவை, அளிப்பு இரண்டிலும் மாறுதல்கள்

தேவையிலோ அல்லது அளிப்பிலோ ஒரு மாறுதல் ஏற்பட்டால், விலையிலும் ஒரு மாறுதல் ஏற்படுகிறது. உதாரணமாக, ஆரஞ்சுப்பழச் சாற்றை மக்கள் விரும்பத் தொடங்கியிருப்பதால், கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற விலையில் நிறைய ஆரஞ்சுப்பழங்களை வாங்கத் தயாராக இருக்கின்றனர் என்று வைத்துக்கொள்வோம். இடமிருந்து வலம் செல்கின்ற ஒரு வளைகோடுமூலம் இதை நாம் காண்பிக்கலாம். நுகர்வோர்கள் PX என்ற விலையில் வாங்குவது LQ ஆரஞ்சுப் பழங்களையே அல்லாது, LP ஆரஞ்சுப் பழங்களை அல்ல. வேறு எந்த விலையிலும் இதைவிட அதிகமான ஆரஞ்சுப் பழங்களையே அவர்கள் வாங்குவர். ஆரம்பத்தில் விற்பனை செய்யப்படும் ஆரஞ்சுப்பழங்களின் எண்ணிக்கை மாறுதல் அடையாது; விலையானது RX-க்குச் செல்லவேண்டியிருக்கிறது. இவ்வாறு விலை ஏறும்போது விற்பனை செய்யப்படும் ஆரஞ்சுப்பழங்களின் எண்ணிக்கை உயரும். அப்போது விலையானது, D_1 D_1' என்ற வளைகோடும் S S′ என்ற அளிப்பு வளைகோடும் ஒன்றை ஒன்று வெட்டிக்கொள்ளுகின்ற P_1 X_1, என்ற இடத்திற்கு இறங்கிவரும். இதுவே புதுச் சமநிலை விலையாகும்.

ஆரஞ்சு மரங்கள் நிறையப் பழங்களைக் கொடுக்க ஆரம்பித்ததின் காரணமாக ஆரஞ்சுப் பழங்களின் அளிப்பு உயர்கிறது என்று

1 இங்கே நமது நோக்கம் அங்காடியில் விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயமாகின்றன என்பதை விளக்குவதல்ல. அங்காடி என்பதற்கு ஓர் இடம் என்று நாம் பொருள் கொள்ளவில்லை. பொருள்கள் வாங்கப்படுவதையும் விற்கப்படுவதையுமே நாம் இங்கே அங்காடி என்று குறிப்பிடுகிறோம்.



வரைபடம்—5
ஆரஞ்சுப் பழங்களுக்கிருக்கும் தேவை உயர்வு

எடுத்துக்கொண்டால், அப்போது அளிப்பு வளைகோடு மாறும். மேலே கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் வரைபடத்தின் அளிப்பு வளைகோடு வலப்புறமாக நகரும். ஏனெனில், தரப்பட்டிருக்கும் விலையில் விற்பனை செய்யப்படவிருக்கும் ஆரஞ்சுப்பழங்களின் எண்ணிக்கை உயரும். தற்போது ஆரஞ்சுப்பழங்கள் அனைத்தையும் மக்கள் வாங்க ஊக்குவிக்கின்ற அளவுக்கு விலை குறைந்து ஒரு புதிய நிலைக்கு வரும்.

தேவை அல்லது அளிப்பில் ஏற்படும் மாறுதல் இரு வகைப்படும். ஒருவகை மாறுதல் வளைகோட்டிலும், மற்றொருவகை மாறுதல் வளைகோட்டை ஒட்டியும் காட்டப்படலாம். முதல்வகை மாறுதலால்தான் விலையில் மாறுதல் நிகழும். இரண்டாவது வகை மாறுதல் விலை மாறுதலின் எதிர்விளைவாகும் (reaction). எனவே, அது விலை மாறுதலுக்குக் காரணமாக இருக்கமுடியாது. விலை மாறுதல்மட்டும் தேவை மாறுதலுக்குக் காரணமாக இருக்க முடியாது; அளிப்பில் ஏற்படும் மாறுதலும் காரணமாக இருக்கும். இதை நாம் நன்கு புரிந்துகொள்ளவில்லை யென்றால், பிறகு குழம்ப வேண்டிய நிலை ஏற்படும். உதாரணமாக, தேவை உயர் விலையை ஏற்றும்; பிறகு விலை உயர்வு, தேவையைக் குறைக்கும் என்று நாம் வாதிடலாம். பண்டங்களின்மீது வரி போடுவதால் ஏற்படும் விளைவுகளைப்பற்றி ஆராயும்போது சிலர் இப்படித்தான் தங்களைக் குழப்பிக்கொள்ளுகின்றனர். ஒவ்வோர் ஆரஞ்சுப்பழத்தின்மீதும் ஒரு பென்னி சாதாரணமான வரியோ அல்லது இறக்குமதி

வரியோ போட்டால் அந்த அளவுக்கு அளிப்பு வளைகோடு மேலே உயர்ந்து, தேவை வளைகோட்டைத் தோற்றுவாய் (origin) அருகில் வெட்டும், தேவை குறையும் (தேவை வளைகோடல்ல); சமநிலை விலை உயரும். எந்த அளவுக்கு விலை உயரும் என்பது இரண்டு வளைகோடுகளின் அமைப்பைப் பொறுத்திருக்கிறது.

சுருங்கச் சொன்னால், விலையில் மாறுதல் ஏற்படுவதற்குக் காரணம்தேவை அல்லது அளிப்புநிலவரங்களில் நிகழும்மாறுதலே. இருவளைகோடுகளில் ஒன்றை மாற்றியமைப்பதன்மூலம் இதை நாம் காண்பிக்கலாம். அடுத்த வளைகோட்டிலும் இதுபோன்ற மாறுதல் ஏற்படவில்லை யென்றால் (இது பொதுவாக நிகழ்வதில்லை), இந்த வளைகோடு விலையை ஒரு புதுச் சம நிலைக்கு இழுத்துச் செல்லும். இதையே வேறுவிதமாகச் சொன்னால், தேவையும் அளிப்பும் ஒன்றைவிட்டு ஒன்று தூரச் செல்லுமானால், விலையில் மாறுதல் ஏற்படுவதன்மூலம்தான் அவைகளை ஒரு சீரானநிலைக்குக் கொண்டு வரமுடியும். இறுதியாக, விலைதான் சமநிலையை ஏற்படுத்தி வைக்கிறது.

நெகிழ்ச்சி (Elasticity)

விலை எவ்வாறு அளிப்பையும் தேவையையும் சமப்படுத்துகிறது என்பதை அறியவேண்டுமானால், இவை ஒவ்வொன்றும் விலையின் சிறு மாறுதல்கள் காரணமாக எவ்வாறு மாறுகின்றன என்பதை நாம் ஆராயவேண்டும். அவை எந்த வீதத்தில் மாறுகின்றன என்பதை 'நெகிழ்ச்சி' என்று சொல்லப்படுவது அளவிடுகிறது. மற்றவை மாறாமலிருக்கையில், விலைமாறுதலின் காரணமாக எந்த வீதத்தில் வாங்கப்படும் பொருளின் அளவு மாறுகிறதோ அதற்குத் தேவை நெகிழ்ச்சி என்று பெயர். விலை மாறும்போது எந்த வீதத்தில் விற்பனை செய்யப்படும் பொருளின் அளவு மாறுகிறதோ அதற்கு அளிப்பு நெகிழ்ச்சி என்று பெயர்.

நெகிழ்ச்சியின் இவ்விலக்கணங்களை அடியிற்கண்ட வாய்பாடு மூலம் சுலபமாகப் புரிந்துகொள்ளலாம்:

$$\text{தேவை நெகிழ்ச்சி} = \frac{\text{வாங்கப்படும் அளவு மாறும் சதவிகிதம்}}{\text{விலை மாறும் சதவிகிதம்}}.$$

$$\text{அளிப்பு நெகிழ்ச்சி} = \frac{\text{விற்கப்பட இருக்கும் அளவு மாறும் சதவிகிதம்}}{\text{விலை மாறும் சதவிகிதம்}}.$$

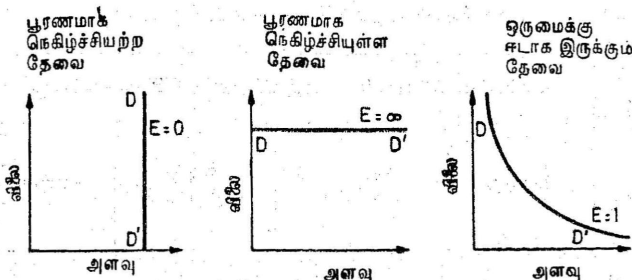
ஆறுவது பட்டியலில் கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் பட்டியல்களை உதாரணமாக எடுத்துக்கொண்டால், ஆரஞ்சுப்பழங்களின் விலை

4 பென்னிகளாக இருக்கும்போது தேவைநெகிழ்ச்சி $\frac{5}{10}/\frac{1}{4}$ (அதாவது 2)க்கும் $\frac{1}{4}/\frac{1}{4}$ (அதாவது 4)க்குமிடையே காணப்படுகிறது. பொருளின் விலையிலும் அளவிலும் ஏற்படுகின்ற மிக நுண்ணிய மாறுதல்களை வைத்து ஆராய்வோமானால், விலை உயர்வினால் ஏற்படும் தேவை நெகிழ்ச்சியும், விலை தாழ்வினால் ஏற்படும் தேவை நெகிழ்ச்சியும் ஒன்றாக இருப்பது புலனாகும். தேவை வளைகோட்டில் காணப்படும் எல்லாப் புள்ளிகளும் ஒரே விதமான தேவை நெகிழ்ச்சியைச் சுட்டிக்காட்டுவதில்லை. விலை 2 பென்னியாக இருக்கும்போது நெழ்ச்சியானது 1-க்கும் 2-க்குமிடையேயும், விலை 6 பென்னியாக இருக்கும்போது அது 4-க்கும் 9-க்குமிடையேயும் காணப்படுகிறது. இந்தக் குறிப்பிட்ட உதாரணத்தில், விலை 1 பென்னிக்கு உயர்வாக இருக்கும்போதெல்லாம் நெகிழ்ச்சியானது 1-க்கு அதிகமாக இருக்கிறது. எனினும், நெகிழ்ச்சியானது 1-க்குக் குறைவாக இருக்கமுடியும் என்பதையும், விலை ஏறும்போதுகூட நெகிழ்ச்சி குறையக்கூடும் என்பதையும் நாம் காட்டமுடியும். விலை 1 பென்னியாகவும் 8 பென்னியாகவுமிருக்கின்றபோது மக்கள் ஒரே அளவான உப்பை வாங்குபவர்களாக இருப்பார்களேயானால், நெகிழ்ச்சி 1க்குக் குறைவாக மட்டுமல்ல, பூஜ்யமாகவுமிருக்கும். விலை 8 பென்னியாக இருக்கும்போது ஆரஞ்சுப்பழங்களை வாங்க முடிகின்ற செல்வர்கள், விலை 9 பென்னிகளாவும், 10 பென்னிகளாகவும் உயரும்போது ஒரே அளவில் ஆரஞ்சுப்பழங்களை வாங்குபவர்களாக இருந்தால், விலை உண்மையில் 8 பென்னியாக இருக்கும்போது தேவை நெகிழ்ச்சி மாறுதல் அடையும்; தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாகும்.

விலை ஏறும்போது பொருள்கள் வாங்குவதை எந்த அளவில் மக்கள் குறைத்துக்கொள்வர் அல்லது விலை இறங்கும்போது எந்த அளவில் அவற்றை மிகையாக வாங்குவர் என்பதைத் தேவை நெகிழ்ச்சி அளவிடுகிறது. விலையின் மாறுதல்களைப்பற்றிக் கவலைப் படாமல், ஒரே அளவில் பொருள்களை அவர்கள் வாங்குவதாயிருந்தால், தேவை பூரணமாக நெகிழ்ச்சியற்றதாக, அதாவது நெகிழ்ச்சி பூஜ்யமாக இருக்கிறது என்று பொருளாகும். விலை சற்று ஏறும்போது பொருள் வாங்குவதை அவர்கள் அறவே விடுவார்களேயானால், தேவை பூரண நெகிழ்ச்சியுடையதாக அதாவது, நெகிழ்ச்சி அளவிலியாக (infinity) இருக்கிறது என்று பொருளாகும். இவை இரண்டுக்குமிடையே விலையைவிடத் துரிதமாக மாறுகின்ற தேவையும், தாமதமாக மாறுகின்ற தேவையும் உண்டு. எந்த வீதத்தில் விலை மாறுகிறதோ அந்த வீதத்தில் வாங்கப்படும் பொருளின் அளவு மாறினால் நெகிழ்ச்சியானது ஒருமைக்கு (unity) ஈடாக இருக்கிறது என்றுபொருளாகும். இதை ஓர் எல்லை

யாக நாம் வைத்துக்கொண்டால், எல்லைக்கு இப்பால் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒருமைக்கு அதிகமாகவும், அப்பால் தேவை நெகிழ்ச்சி ஒருமைக்குக் குறைவாகவுமிருக்கிறது. நெகிழ்ச்சி ஒருமைக்கு அதிகமாக இருக்கும்போது—அதாவது, தேவையில் ஏற்படும் மாறுதல் விலை மாறுதலைவிட அதிகமாக இருந்தால், தேவை நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கிறது என்று சொல்லுகிறோம். நெகிழ்ச்சி ஒருமைக்குக் குறைவாக இருக்கும்போது—அதாவது தேவை மாறுதல் விலை மாறுதலைவிடக் குறைவாக இருந்தால், தேவை நெகிழ்ச்சியற்றிருக்கிறது என்று சொல்லுகிறோம். நெகிழ்ச்சி மிகவும் நுட்பமாகக் காணப்படுகிறது என்பதை நாம் கருத்தில் கொள்ள வேண்டும். நெகிழ்ச்சியற்றிருக்கின்ற தேவையில்கூட நெகிழ்ச்சிகளின் அறிகுறிகளை நாம் காண்பதுண்டு.

தேவை நெகிழ்ச்சியின் மூன்று விதங்களை வரைபடம்மூலம் பின்வருமாறு விளக்கலாம் :



வரைபடம்—6
தேவை நெகிழ்ச்சியின் மூன்று விதங்கள்

தேவையானது, நெகிழ்ச்சியானதாகவும் நெகிழ்ச்சியற்றதாகவும் இல்லாமலிருந்து ஒருமைக்கு ஈடாக இருந்தால், விலைகள் மாறும்போது நுகர்வோர்களின் செலவீடு மாறாமலிருக்கிறது. எனவே, தேவைக்கோடு அதிபர வளைவாக (rectangular hyperbola) இருக்கிறது. விலை மாறும்வீதம் தேவை மாறும்வீதத்திற்குச் சமமாக இருக்கவேண்டும் என்பது நமது கருதுகோளாக இருப்பதால், இங்கே, விலையைப் பொருளின் அளவினால் பெருக்கி வருகின்ற தொகை (அதாவது செலவாகும் தொகை) மாறாமலிருக்க வேண்டும். விலை ஏறும்போது பொருள்களை மக்கள் குறைந்த அளவில் வாங்குகின்றனர் என்றாலும், பொருளின் அலகுகளுக்கு அவர்கள் கூடுதலான பணத்தைக் கொடுக்கவேண்டியிருக்கிறது. எனவே, முன்பு எந்தத் தொகையைச் செலவிட்டார்களோ, அதையேதான் இப்போதும் செலவிடுகின்றனர். விலை ஏறும்போது ஒரு

பொருளின்மீது கூடுதலான தொகையைச் செலவிடுகிருர்களா அல்லது குறைவான தொகையைச் செலவிடுகிருர்களா என்பதை நாம் கவனிக்கவேண்டும். அவர்கள் கூடுதலான தொகையைச் செலவு செய்தால் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதென்றும், குறைவான தொகையைச் செலவு செய்தால் தேவை நெகிழ்ச்சியுள்ளதென்றும் பொருள்.

ஆரும் பட்டியலில் நாம் முன்பு விளக்கிய ஆரஞ்சுப் பழங்களுக்கு உள்ள தேவையை மூவகையாகப் பிரிப்பதாக எடுத்துக் கொண்டால், அதாவது ஆரஞ்சுப் பழங்கள் தொழிலாளர் வகுப்பினருக்கும், நடுத்தர வகுப்பினருக்கும், செல்வர்களுக்கும் தேவைப்படுகிறது என்று வைத்துக்கொண்டால், அது பின்வருமாறு காட்டப்படலாம் :

பட்டியல் 7

ஆரஞ்சுப் பழத்திற்கிருக்கும் தேவை

ஆரஞ்சுப் பழங்களின் விலை	வாங்கப்படப்போகின்ற ஆரஞ்சுப்பழங்களின் எண்ணிக்கை			
	மொத்தம்	தொழிலாளர் வகுப்பினர்	நடுத்தர வகுப்பினர்	செல்வர்கள்
பென்னி	பத்து லட்சம்			
1	8,000	6,500	1,250	250
2	4,000	2,750	1,000	250
3	2,000	1,000	750	250
4	1,000	300	500	200
5	500	150	250	100
6	200	50	125	25
7	50	—	40	10
8	10	—	—	10

ஆரஞ்சுப் பழங்களின் விலை	ஆரஞ்சுப் பழத்தின்மீது செலவிடப்படும் தொகை			
	மொத்தம்	தொழிலாளர் வகுப்பினர்	நடுத்தர வகுப்பினர்	செல்வர்கள்
பென்னி	பத்து லட்சம் பென்னி			
1	8,000	6,500	1,250	250
2	8,000	5,500	2,000	500
3	6,000	3,000	2,250	750
4	4,000	1,200	2,000	800
5	2,500	750	1,250	500
6	1,200	300	750	150
7	350	—	280	70
8	80	—	—	80

தொழிலாளர் வகுப்பைச் சார்ந்தவர்களின் தேவை எப்போதும் நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கிறது. ஆரஞ்சுப்பழங்களின் விலை ஏறும்போது, அவர்கள் குறைவான பணத்தையே அப் பழங்களின் மீது செலவிடுகின்றனர். விலை 3 பென்னியாக இருக்கின்றவரை நடுத்தர வகுப்பினரின் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றிருக்கிறது; விலை அதற்கு உயர்வாக இருக்கும்போதெல்லாம் அவர்களது தேவை நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கிறது. விலைகள் குறைவாக இருக்கும் போது செல்வந்தர்களின் தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருக்கிறது. விலை 1 பென்னியாக இருக்கும்போது செலவு செய்கின்ற தொகையைப்போன்று மூன்று மடங்கு தொகையை, விலை 4 பென்னியாக இருக்கும்போது (அதாவது பணத்திற்குக் குறைவான பழங்களைப் பெறும்போது) அவர்கள் செலவு செய்கின்றனர். விலை 4 பென்னியிலிருந்து 7 பென்னியாக உயரும்போது அவர்களது தேவை நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கிறது. அதற்குப் பிறகு அவர்களது தேவை மறுபடியும் நெகிழ்ச்சியற்றதாக மாறுகிறது.

நெகிழ்ச்சியை அளவிடும் முறை

மேலே நாம் கொடுத்திருப்பது ஒரு கற்பனையான உதாரணமாகும். ஆனால், பொருளாதார அறிஞர்கள் புள்ளிவிவரத் (statistical) தேவை வளைகோடு வரைவதன்மூலம் சில பண்டங்களின் தேவைநெகிழ்ச்சியை அளவிட்டிருக்கின்றனர். இந்த முறையின்படி, ஒரு வரைபடத்தில் கடந்த ஆண்டுகளில் காணப்பட்ட விலைகளும் விற்பனைகளும் புள்ளிகளாக இடப்படுகின்றன. யுத்தத்திற்கு முன்னால், இங்கிலாந்தில், ஒவ்வோர் ஆண்டிலும் விலைகளுக்கேற்ப எவ்வாறு உருளைக்கிழங்கின் விற்பனைகள் மாறிக் காணப்பட்டன என்பதை 7ஆம் வரைபடம் எடுத்துக் காட்டுகிறது. ஒவ்வொரு பெருக்கல் குறியும் ஓர் ஆண்டைக் குறிக்கிறது. வளைகோட்டையொட்டிப் புள்ளிகள் காணப்படுகின்றன. வளைகோட்டின் அமைப்பைப் பார்த்து உருளைக்கிழங்கின் தேவைநெகிழ்ச்சியை நாம் அளவிடமுடியும். விலையானது 1·5 சதவீதம் ஏறும்போது தேவை 1 சதவீதம் குறைகிறது என்பதை வளைகோடு காட்டுகிறது. அதாவது உருளைக்கிழங்கின் தேவை நெகிழ்ச்சியானது 0·7 ஆக இருக்கிறது.[1]

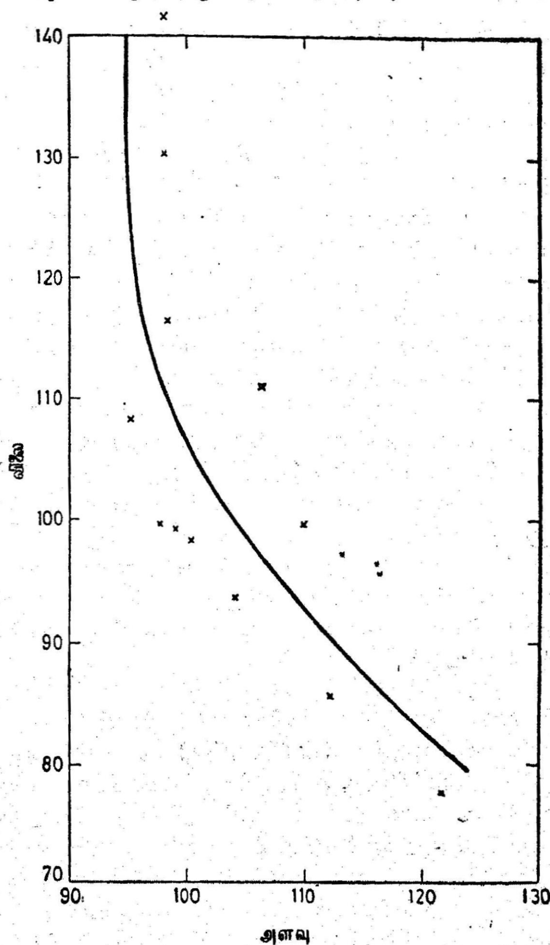
தேவை நெகிழ்ச்சியும் பதிலீடும்

ஒரு பண்டத்தின் தேவை நெகிழ்ச்சியானது அதற்கிருக்கும் பதிலிகளைப் பொறுத்திருக்கிறது. தகுந்த பதிலிகள் கிடைப்பதாயிருந்தால் தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கும். மோட்டார்களின் விலை ஏறும்போது அவைகளின் தேவை பெருமளவில் குறைவதில்லை; காரணம் அவைகளுக்குப் பதிலாக சைக்கிள்களையும் பஸ்களையும் மக்கள் வாங்க விரும்புவதில்லை. ஆனால், ஆஸ்டின் போன்ற குறிப்பிட்ட மோட்டார் கார்களின் விலை ஏறுமானால், அதற்குப் பதிலாக, மாரிஸ் போன்ற மோட்டார்களை மக்கள் வாங்க ஆரம்பிப்பர். அதன் காரணமாக ஆஸ்டின் கார்களின் விற்பனை குறையும். அதாவது, தேவை நெகிழ்ச்சியடையும். இதே போன்று, பொதுவாகத் தேநீருக்கிருக்கும் தேவையானது குறிப்பிட்ட வகைத் தேநீருக்கிருக்கும் தேவையைவிட நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருக்கிறது. ஏனெனில், பொதுவாக தேநீருக்குள்ள பதிலிகளான கொக்கோ, காபி முதலியவைகளைவிட, ஒரு குறிப்பிட்ட வகைத் தேநீருக்கு மற்றொருவகைத் தேநீர் சிறந்த மாற்றுப் பொருளாக இருக்கிறது. ஒரு பொருளுக்கு மிகச் சரியான மாற்றுப்

[1] இந்தப் புள்ளி விவரங்களைத் தருவதற்கும், 6ஆம் வரைபடத்தை வரைவதற்கும் உதவியாக இருந்தது, 'மாஞ்செஸ்டர் பள்ளி' (The Manchester School, May, 1950)யில் காணப்பட்ட கே. எஸ். லோமாக்ஸ் என்பவரின் 'உருளைக்கிழங்கின் தேவை' என்ற கட்டுரையாகும்.

வரைபடம்—7

உருளைக் கிழங்கிற்குப் புள்ளி விவரத் தேவை வளைகோடு



பொருள் இருக்குமானால் (உதாரணமாக, ஒருவித கோதுமைக்குப் பதிலாக மற்றொருவித கோதுமை கிடைப்பதுபோல்), தேவை பூரண நெழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும். அப்போது, மற்றொருவன் விற்கின்ற விலைக்கு உயர்வாக ஒருவன் தன் விலையை ஏற்ற முடியாது; அவ்வாறு செய்வானேயானால் அவனது பொருள் விற்பனையாகாது.

ஒரு பண்டம் பலவித உபயோகங்களுக்குப் பயன்படுமென்ருல், அப்போது பதிலீடுசெய்வது மிகவும் சாத்தியமாகிறது. உதாரணமாக, மின்சாரமானது உஷ்ணப்படுத்துவதற்கும், வெளிச்சம் கொடுப்பதற்கும், இயந்திரங்களை ஓட்டுவதற்கும் உபயோகப்படுத்தப்படுகிறது. எனவே, அதன் விலை இறங்கும்போது, அதை நிலக்கரி, மெழுகுவர்த்தி, புகை, பெட்ரோல், தந்தியில்லாச் சாதனம் முதலியவைகளுக்குப் பதிலாக உபயோகப்படுத்தலாம். மற்றப் பொருள்களின் விலைகளோடு ஒப்பிடும்போது மின்சாரத்தின் விலை குறைவாயிருந்தால், மக்கள் மற்றப் பொருள் வாங்குவதைக் குறைத்து, மின்சாரத்தை அதிகமாக உபயோகிப்பர். இவ்வாருக மின்சாரத்தின் தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறது. ஆனல், கோதுமைக்கிருக்கும் தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருக்கிறது. ஏனெனில், பெரும்பான்மையான மக்கள் அதை ஓர் உபயோகத்திற்குமட்டும்தான், அதாவது உண்பதற்கு மட்டும்தான் எடுத்துக்கொள்கின்றனர். அதை அதிகமாக உண்ணவேண்டும் என்று விரும்புகின்றபோதுதான், அதன் விலை இறங்கும்போது அவர்கள் அதை மிகையாக வாங்குவர். உணவு முறையில் ஏற்படுகின்ற இந்தச் சிறு மாறுதலை நாம் பெரிதாக எடுத்துக்கொள்ள முடியாது. ஆனல், கோதுமை பல உபயோகங்களுக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்படுவதாயிருந்து, அதன் விலை இறங்கும்போது அதை மக்கள் உருளைக்கிழங்கு, ரை, ஓட்ஸ், அரிசி முதலிய பண்டங்களுக்குப் பதிலாக உபயோகப்படுத்துவதாயிருந்தால், கோதுமையின் தேவையில் நெகிழ்ச்சியின் அறிகுறிகள் தென்படும்.

இன்றியமையாப் பொருள்களின் (necessities) தேவை நெகிழ்ச்சி, போகப்பொருள்களின் (luxuries) தேவை நெகிழ்ச்சியை விடக்குறைவாக இருக்கிறது. உருளைக்கிழங்கின் தேவை, ஆரஞ்சுப் பழங்களின் தேவையைவிட மிகவும் நெகிழ்ச்சியற்றதாயிருக்கிறது. உப்பு அல்லது நூல் போன்ற எந்த இன்றியமையாப் பொருள்களின்மீது நமது வருமானத்தின் மிகச் சிறிய பகுதியை செலவிடுகிருேமோ அப் பொருள்களின் தேவை குறிப்பாக நெகிழ்ச்சியற்றிருக்கிறது. ஏனெனில், அவைகளின் விலைகள் 50 சதவீதம் ஏறுகின்றன என்று எடுத்துக்கொண்டால்கூட, நமது செலவீடு மிகச்சிறிய அளவே உயர்கிறது. செல்வர்களின் தேவை, ஏழைகளின் தேவையைவிடக் குறைந்த நெகிழ்ச்சி உடையதாக இருக்கிறது. ஏழை ஒருவன் தன் பணத்தைக்கொண்டு நிறைந்த திருப்தியைப்பெறவேண்டும் என்று நினைக்கிருன்; எனவே, விலை மாறும்போதெல்லாம் வாங்குவதை அவன் மாற்றியமைத்துக் கொள்கிருன். ஆனல், பணக்காரனே ஒரு பொருளின் விலை ஏறும்

போது அதற்குப் பதிலாக மற்ருெரு பொருளை வாங்கவேண்டும் என்று நினைப்பதில்லை. பார்க் அவன்யூவில் அன்னுசிப்பழத்திற்கிருக்கும் தேவை, சைனுடவுனில் அதற்கிருக்கும் தேவையைவிட மிக நெகிழ்ச்சி குறைவானதாக இருக்கும்.

நெகழ்ச்சி இரு காரணங்களால் ஏற்படுகிறது. விலைகள் இறங்கும்போது, ஏற்கெனவே ஒரு பொருளை வாங்கிவருவோர் இப்போது அதை மிகையாக வாங்கலாம். அடுத்து அதைப் புதிதாகச் சிலர் வாங்க ஆரம்பிக்கலாம். சில வேளைகளில் நெகிழ்ச்சிக்கு ஒரு காரணம் மட்டுமே இருக்கலாம். மக்கள் எல்லோருமே உருளைக் கிழங்கை வாங்குபவர்களாக இருந்தால் புதிதாக அதை வாங்குவதற்கு யாரும் கிடைப்பதில்லை. ஒரே புத்தகத்தை இரு முறை வாங்குமாறு யாரையும் நாம் கேட்கமுடியாது; எனவே, புதிதாக வாங்க விரும்புகிறவர்களை நாம் பார்க்கவேண்டும். தேவையில் நெகிழ்ச்சி ஏற்படுவதற்கு முக்கிய காரணம் பொருளின் விலை இறங்கும்போது அதைப் புதிதாகச் சிலர் வாங்கத்துவங்குவதேயாகும்.[1]

நெகிழ்ச்சியின் முக்கியத்துவம்

நெகிழ்ச்சிக் கருத்து நடைமுறையில் மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கிறது. ரெயில்வே துறையினர் புகைவண்டிக் கட்டணத்தை உயர்த்த விரும்புவதாக வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது, கட்டணம் உயர்வதனுல் புகைவண்டிக்குள்ள தேவை எந்த அளவில் குறையும், எத்தனை பிரயாணிகள் புகைவண்டிக்குப்பதிலாக மற்றச் சாதனங்களை நாடுவர், அல்லது எத்தனைபேர் புகைவண்டியில் பயணம் செய்வதை விடுவர் என்பதைப் பற்றியெல்லாம் அவர்கள் ஆராயவேண்டும். இதையே வேறு விதமாகச் சொன்னுல், புகைவண்டிக்குள்ள தேவை எந்த அளவுக்கு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறது என்பதை அவர்கள் ஆராயவேண்டும். இதைப் போலவே புகையிலைமீது வரி போடவேண்டும் என்று அரசாங்கம்

1 தேவை நெகிழ்ச்சியை வருமானஞ்சார் நெகிழ்ச்சியிலிருந்து(income elasticity) பிரித்துக்காட்டுவதற்காக, அதைச் சில வேளைகளில் விலை-நெகிழ்ச்சி என்று சொல்வதுண்டு. வருமான மாறுதலால் தேவையில் நிகழும் மாறுதலை வருமானங்கள் நெகிழ்ச்சி அளவிடுகிறது. மக்களின் வருமானம் உயரும்போது சில பண்டங்கள் மிகையாகவும் வேறு சில பண்டங்கள் குறைவாகவும் வாங்கப்படும். உதாரணமாக, வருமானம் உயரும்போது, உணவுப்பொருள்களின்மீது செலவிடப்படும் தொகை, பொழுதுபோக்கு மற்றும் கேளிக்கை முதலியவைகள்மீது செலவிடப்படும் தொகையைவிடக் குறைவாக இருக்கும். எனவே, இவர்களைப் பொறுத்தவரை, உணவுக்கு வருமானஞ்சார் தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவானதாகவும், கேளிக்கைக்கு வருமானஞ்சார் தேவை நெகழ்ச்சி அதிகமாகவுமிருக்கிறது. எவ்வாறு விலைகளின் மாறுதல்களை ஆராய்வதற்கு விலை நெகிழ்ச்சி உபயோகமானதாக இருக்கிறதோ, அவ்வாறே வருமான மாறுதல்களை ஆராய்வதற்கு வருமானஞ்சார் தேவை நெகிழ்ச்சி பயனுள்ளதாக இருக்கிறது. ஒருசில விலைகள் மற்ற விலைகளை விட ஏன் அதிகமாக ஏறுகின்றன என்பதை விளக்குவதற்கும் அது பயனுள்ளதாக இருக்கிறது.

நினைக்கும்போது, வரி போடுவதால் புகைபிடிக்கும் பழக்கம் எந்த அளவுக்கு பாதிக்கப்படும் என்பதையும், புகையிலைக்கும் சிகரட்டு களுக்கும் உள்ள தேவை எந்த அளவில் குறையும் என்பதையும், அதாவது தேவை எந்த அளவுக்கு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக் கிறது என்பதையும் அரசாங்கம் ஆராயவேண்டும். உற்பத்தி யாளர்கள், கால் உறைகளுக்கோ அல்லது வெந்நீர் வைத்துக் கொள்ள உதவும் சீசாக்களுக்கோ விலை நிர்ணயிக்கவேண்டும் என்று விரும்பும்போது தேவை நெகிழ்ச்சியைப்பற்றித் தெரிந்து கொள்ளவேண்டும். பொருளாதார அறிஞர்கள் கருதுவதுபோல், அவர்கள் நெகிழ்ச்சியை மிகவும் முக்கியமானதாகக் கருதாது போகலாம். என்றாலும் அதைப் புறக்கணிக்க அவர்களால் முடியாது.

அளிப்பு நெகிழ்ச்சி

விலை ஏறும்போதும் அல்லது இறங்கும்போதும் உற்பத்தியாளர் கள் எந்த அளவில் அளிப்பை அதிகமாக்குகிறார்கள் அல்லது குறைக்கிறார்கள் என்பதை அளிப்பு நெகிழ்ச்சி அளவிடுகிறது. விலை மாறுகின்ற வீதத்தைவிட மிகையாக அளிப்பு மாறினால், அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடையதென்றும், குறைவாக மாறினால் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியற்றதென்றும் சொல்லுகிறோம்.

அளிப்பு நெகிழ்ச்சியானது உற்பத்தியாளர்களுக்குக் கிடைக் கக்கூடிய மாற்றுப்பொருள்களைப் பொறுத்திருக்கிறது. உதாரண மாக, ஒருவன் தன் பொருள்களைப் பல அங்காடிகளில் விற்றுவருவ தாக இருந்தால், ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் அளிப்பு நெகிழ்ச்சி யுள்ளதாக இருக்கும். ஓர் அங்காடியில் விலை குறையும்போது மற்ற அங்காடிகளுக்குப் பொருள்கள் எடுத்துச் செல்லப்படும். அடுத்து, அவன் பலவகைப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதைத் தவிர்த்து, அதற்குப்பதிலாக மற்றொரு பொருளை உற்பத்தி செய்வது சாத்தியமென்றால், அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும். அல்லது உற்பத்தி செய்வதை நிறுத்தித் தொழிலை அறவே விடுவது பெரு இழப்புத் தருவதாக இல்லையென்றால், அளிப்பு நெகிழ்ச்சி யுடையதாக இருக்கும். இறுதியாக, தொழிலாளர்களுக்கு வேறுபல தொழில்களில் வேலை கிடைக்குமென்றாலும், அவர்கள் பயன் படுத்தி வருகின்ற சாதனங்களுக்கு மற்ற இடங்களில் தேவையிருக் கிறது என்றாலும், இயந்திரங்கள் வேறு வழிகளில் பயன்படமுடியும் என்றாலும் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும். இவை களுக்கு எந்த அளவில் வாய்ப்புகள் அதிகமாக இருக்கின்றனவோ, அந்த அளவுக்கு விலை இறக்கத்தின்போது தொழிலைத் தொடர்ந்து

நடத்தவேண்டும் என்ற ஆவல் குறையும். ஆகவே, உற்பத்தியும் அளிப்பும் குறையும்.

தேவை நெகிழ்ச்சிபோல், அளிப்பு நெகிழ்ச்சியும் இரு காரணங்களால் ஏற்படுகின்றது. ஏற்கெனவே இருக்கின்ற உற்பத்தியாளர்களின் உற்பத்தி மாறுவதாலும், அவர்களின் எண்ணிக்கை மாறுவதாலும் அளிப்பில் நெகிழ்ச்சி ஏற்படுகின்றது. இந்த மாறுதல்களைப்பற்றிப் பின்னர் விவரிப்போம்.[1]

நெகிழ்ச்சியும் கால அளவும்

விலையின் மாறுதலுக்கேற்ப நுகர்வோர்களும் உற்பத்தியாளர்களும் தங்கள் செயல்களை மாற்றிக் கொள்வது என்பது ஒரு குறிப்பிட்ட கால அளவுவரை நிகழ்கிறது. ஒருசில எதிர்வினைகள் உடனேயும் மற்றும் சில எதிர்வினைகள் தாமதமாகவும் ஏற்படுகின்றன. உதாரணமாக, கேமராக்களின் விலை ஏறும்போது ஏற்கெனவே கேமராக்களை உற்பத்தி செய்து வருகின்ற நிறுவனங்கள் உடனே தங்களது உற்பத்தியைப் பெருக்கும்; அதோடு புதிய நிறுவனங்களும் கேமரா உற்பத்தி செய்வதைத் துவங்கும். ஆனால், புதிய நிறுவனங்கள் கேமராக்களை உற்பத்தி செய்வதற்குச் சற்றுக் காலம் பிடிக்கும். உதாரணமாக, கேமராவில் பொருத்துவதற்குத் தேவைப்படும் தகுந்த கண்ணாடி கிடைப்பதில் தடை ஏதும் இருக்குமானால் கேமரா உற்பத்தியில் தாமதம் ஏற்படும். அந்தக்கண்ணாடியை உற்பத்தி செய்வதில் ஈடுபட்டிருக்கும் நிறுவனங்கள் தங்கள் உற்பத்தியைப் பெருக்கிக்கொண்ட பிறகுதான், கேமராவை உற்பத்தி செய்யும் நிறுவனங்கள் தங்களது உற்பத்தியைப் பெருக்கமுடியும். காலப்போக்கில் உற்பத்தி வளர்ச்சியடைந்துகொண்டே போகும். எனவே, அளிப்பும் காலப்போக்கில் நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கும். தேவை நெகிழ்ச்சியும் அவ்வாறே காணப்படுகிறது. குறுகிய காலத்தில் பொருள்களின் விலை ஏறும்போது, அவற்றை வாங்குவதைத் தவிர நுகர்வோர்களுக்கு வேறு வழியில்லை; ஆனால், நெடுங்காலத்தில் மாற்றுப் பொருள்கள் கிடைக்க ஆரம்பிக்கின்றன. எனவே, பதிலீடு செய்வது சுலபமாகிறது. பொருள்களைக் கொண்டுசெல்வதற்குப் புகைவண்டி வசூலிக்கும் கட்டணம் உயருமானால், பொருள்களின் போக்குவரத்து உடனேயே குறையாது. அது குறைவதற்குச் சற்றுக் காலம் பிடிக்கும். வேறு எந்தச் சாதனங்களைப் பயன்படுத்துவது என்று வியாபாரிகள் ஆலோசித்து, ஒருசிலர் லாரிமூலமும், மற்றுஞ்சிலர் கப்பல்மூலமும் பொருள்களை அனுப்ப முயலுவர். இவ்வாறு படிப்

1 16ஆம் அத்தியாயத்தைப் பார்க்கவும்

படியாகப் புகைவண்டிக்குள்ள தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியுடைய தாக மாறும்.[1]

விலை மாறுதல்கள்

தேவை நெகிழ்ச்சியும் அளிப்பு நெகிழ்ச்சியும் விலைகளை மாறுமலிருக்க வைக்கின்றன. கோதுமை போன்ற பண்டத்தின் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றிருந்தாலும், அதன் அளிப்பு மிகும்போது விலை மிகவும் குறைந்தால்தான் அளிப்பு முழுவதும் விற்பனையாகும். ஆனால், நெகிழ்ச்சியுள்ள தேவையுடைய ஆரஞ்சுப் பழங்களின் விலை சற்றுக் குறைந்தாலும் போதும், அவை முழுவதும் விற்பனையாகிவிடும். எந்த அளவுக்குத் தேவை நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கிறதோ, அந்த அளவுக்கு விலை நிலையானதாக இருக்கும். எனவே, நெகிழ்ச்சியற்ற தேவையுடைய ரப்பர் போன்ற பண்டங்களின் விலையானது, நெகிழ்ச்சியுள்ள தேவையுடைய மோட்டார் கார்கள் போன்ற பண்டங்களின் விலையைவிட அடிக்கடி மாறுவதாயிருக்கும். அளிப்பு எந்த அளவுக்கு நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறதோ அந்த அளவுக்கு விலை நிலையானதாக இருக்கும். தேவையும் அளிப்பும் மிகவும் நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக, அதாவது விலைகளுக்கேற்ப மாறுகின்ற இயல்புடையனவாக இருக்கின்றபோது, அவைகளைச் சமப்படுத்துவதற்கு விலையில் பெருமாறுதல் ஏற்படவேண்டும் என்ற அவசியம் இல்லை. தேவையோ அல்லது அளிப்போ பெரிதும் மாறுவதாயிருந்தால் விலைகள் அடிக்கடி மாறுவதாக இருக்கும். டிசம்பர் மாதத்துக்கும் ஜூன் மாதத்துக்குமிடையேயும், ஓர் ஆண்டிற்கும் மற்றோர் ஆண்டிற்குமிடையேயும் ஸ்ட்ராபெர்ரிகளின் (strawberries) அளிப்பு மிகவும் மாறுதலடைவதாக இருக்கிறது; எனவே, அவைகளின் விலைகளிலும் பெருமாறுதல்கள் நிகழும். கடற்கரையில் உல்லாசமாகத் தங்க வருவோர்களின் தொகை ஆண்டுக்கு ஆண்டு மாறுகிறது; ஓர் ஆண்டில் இடவசதி கிடைப்பதென்பது சிரமமாக இருக்கிறது, மற்றோர் ஆண்டில் இடவசதி நிறையக் கிடைக்கிறது. இவ்வாறு மக்கள் வருவதையும் போவதையும் பொறுத்து ஓட்டல் மற்றும் விடுதிகளின் வாடகைத் தொகை மாறும். ஒரு பண்டத்தின் அளிப்பு அடிக்கடிமாறுவதாகவும், அதன்தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியற்றதாகவுமிருந்தால், அப் பண்டத்தின் விலையில் பெரு மாறுதல்கள் அடிக்கடி நிகழும். உதாரணமாக, ஓர் ஆண்டில் ஒரு டன் உருளைக்கிழங்குகளின் விலை 1 பவுனாகவும், மற்றோர் ஆண்டில், அதன் விலை 20 பவுன்களாகவுமிருக்கும். ஏனெனில், உற்பத்தி எப்படி இருந்தாலும் தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருக்கிறது.

[1] நெகிழ்ச்சிக்கும் கால அளவுக்குமிருக்கின்ற தொடர்பை இன்னும் விளக்கமாக அறிய 19ஆம் அத்தியாயத்தைப் பார்க்கவும்.

விலையில் ஏற்படும் மாறுதல்கள் தொழிலைவிட, விவசாயத்திலும், சுரங்கத் தொழிலிலும் மிகையாக இருக்கின்றன. கம்பளி, ரப்பர், டின், கோதுமை, சர்க்கரை, காபிபோன்ற கச்சாப் பொருள்கள் மற்றும் உணவுப்பொருள்களின் விலைகள் ஆச்சரியம் விளைவிக்கின்ற அளவுக்கு மாதத்திற்கு மாதம் மாறுகின்றன. ஆனால், செய்பொருள்களின் (manufactured goods) விலைகள் ஆண்டுமுழுவதும் சற்றேறக் குறைய ஒரே நிலையில் இருக்கின்றன. எப்போதாவது அவைகள் அபூர்வமாக மாறினாலும், அது நிரந்தரமாக இருப்பதில்லை. இவ்வேறுபாட்டிற்குக் காரணம், விவசாயம் மற்றும் சுரங்கப் பொருள்களின் அளிப்பு, மிகவும் நெகிழ்ச்சியற்றிருப்பதால், தேவைக்கேற்ப அவைகளின் அளிப்பை மாற்ற முடியாமலிருப்பதேயாகும். ஆனால், செய்பொருள்களின் அளிப்பு மிகவும் நெகிழ்ச்சியுடையதாயிருப்பதால், அதைக் கூட்டவோ அல்லது குறைக்கவோ முடியும். இவ்வேறுபாட்டினால் ஏற்படும் விளைவு என்னவென்றால் விவசாயத் துறையிலிருப்போரின் வருமானம், தொழில் துறையிலிருப்போரின் வருமானத்தைவிடப் பெருமளவில் மாறுதல் அடைவதாக இருக்கிறது. தேவை குறையும்போது, தொழில் துறையில் உற்பத்தியைக் குறைத்துக்கொள்வதன் மூலமாகவும், தொழிலாளர்களின் எண்ணிக்கையைக் குறைத்துக் கொள்வதன் மூலமாகவும், அளிப்பில் நெகிழ்ச்சியை ஏற்படுத்தமுடியும். ஆகவே, தொழில் துறையில் விலைகள் ஒருவாறு நிலையாக இருப்பதற்குக் காரணம், தொழிலாளர்களைத் தேவைப்படும் அளவில் வைத்துக்கொள்ள முடியும் என்பதேயாகும்.

விவசாயப் பொருள்களின் விலைகள் இறங்கும்போதுகூட அவைகளின் உற்பத்தி பெருகலாம். விலைகள் இறங்கும்போது, விவசாயிகளின் வருமானம் குறைகிறது; எனவே வருமானத்தை அதிகரிக்க வேண்டும் என்று அவர்கள் முயலும்போது, உற்பத்தியைப் பெருக்கலாம். இதன் காரணமாக, விலைகள் மறுபடியும் குறையும். இதைப்போல் சுரங்கத் தொழிலிலும் நிகழ்வதுண்டு. நிலக்கரியின் பற்றாக்குறையின்போது, அதன் விலை ஏறும். அப்போது ஊதியத்தை உயர்த்த வேண்டும் என்று சுரங்கத் தொழிலாளர்கள் போராடி, அந்த முயற்சியில் வெற்றியும் பெறுவர். அப்போது, குறைந்த நேரம் வேலை செய்வதிலேயே நிறைந்த ஊதியம் கிடைப்பதால், நீண்ட நேரம் வேலை செய்யவேண்டும் என்ற ஊக்கம் அவர்களிடம் இல்லாது போகும். இதன் காரணமாக, நிலக்கரிப் பற்றாக்குறை மேலும் அதிகரிக்கும். விலை இறக்கத்தின்போது தேவை குறைவதைப் போன்ற வழக்கத்திற்கு மாறான, இயற்கைக்கு முரணான நிகழ்ச்சிகளில், இவைகள் சில வகைகளாகும்.

நிலையற்ற சூழ்நிலைகளில் நெகிழ்ச்சி

மேலே விவரிக்கப்பட்ட வழக்கத்திற்கு மாறான நிகழ்ச்சிகளைப் போன்று, விலை மாறுதலினால் சில 'தவறான' எதிர் விளைவுகளும் நிகழ்வதுண்டு. இவைகள், பொதுவாக, பண வீக்கம் (inflation) அல்லது பண வாட்டம் (deflation) காரணமாக ஏற்படுகின்றன. பொதுப் பொருளாதார நடவடிக்கையும், பொது விலை மட்டமும் நிலையற்ற தன்மை உடையனவாக இருக்கும்போது, ஒரு தனிப் பட்ட பண்டத்தின் விலையில் ஏற்படும் ஒவ்வொரு மாறுதலையும் நாம் மற்றவையோடு தொடர்பற்ற ஒன்றாகக் கருத முடியாது. உற்பத்தி யாளர்களும், நுகர்வோர்களும் இவ்வாறு ஒரு தனிப்பட்ட பண்டத் தின் விலை மாறுவதை, பொது விலை மட்டம் மாறப் போவதற்கான அறிகுறி என்று கருதி, அதற்கேற்பத் தங்களது நடவடிக்கைகளை அமைத்துக் கொள்கின்றனர். விலை ஏறும் என்று நுகர்வோர்கள் எதிர்பார்க்கும்போது, தற்போதைய விலையின் ஏற்றத்தை மனத் தில் கொள்ளாது, பொருள்களை மேலும் வாங்குகின்றனர். விலை மேலும் குறையும் என்று எதிர்பார்க்கும்போது, தற்போதைய குறைந்த விலைகளில் பொருள் வாங்குவதை அவர்கள் தவிர்க்கின்ற னர். பொதுப் பணவீக்கப் பீதியின் காரணமாகப் பொருள்களெல் லாம் வாங்கப்படலாம்; ஏனெனில் எதிர்காலத்தில் அவை அரிதாக லாமென்றோ அல்லது உறுதிப்பொருளை ஒத்த பொருள்களின் விலை கள் ஏறலாமென்றோ எதிர்ப்பார்க்கப்படுகின்றது. அதைப்போல பணவாட்டப் பீதியின் காரணமாகப் பண்டங்கள் விற்பனையாகாமல் கிடக்கலாம்; அழியும் பொருள்களைப் போன்றவைகளுக்கிருக்கும் தேவை அதிகரிக்காமல் இருக்கலாம். இதைப் போன்ற நிலையற்ற, உறுதியற்ற சூழ்நிலைகளில், நெகிழ்ச்சியை வைத்து நாம் எதைப் பற்றியும் பேச முடிவதில்லை. விலையில் ஒரு மாறுதல் ஏற்பட்ட பிறகு, அதைப்போன்ற மாறுதல் மறுபடியும் ஏற்படும் என்ற நம் பிக்கை ஊட்டும் சூழ்நிலை இருக்கக்கூடாது என்று நெகிழ்ச்சிக் கருத்து எதிர்பார்க்கிறது.

தேவை, அளிப்பு வளைகோடுகளை வரைவதிலிருக்கும் சிரமங்கள்

தேவை, அளிப்பு வளைகோடுகளை வரைவது நாம் நினைப்பது போல் அவ்வளவு சுலபமல்ல.[1] உதாரணமாக, மோட்டார் கார்களின் தேவை வளைகோட்டை நாம் எவ்வாறு வரைவது? பொதுமக்களுக்கு விற்கப்படும் ஒவ்வொரு கார்களுக்கும் எந்த விலையை நாம் எடுத்துக் கொள்வது? ஆஸ்டின் அல்லது ரோல்ஸ் ராய்ஸ் கார்களில் 10 குதிரை சக்தி உடைய கார்களும், 90 குதிரை

[1] தேவை, அளிப்பு வளைகோடுகளை வரைவதற்கு முன்னால் நாம் வைத்துக் கொள்ள வேண்டிய எடுகோள்களைப் பற்றிப் பின்னால் 16ஆம் அத்தியாயத்தில் விளக்கமாக ஆராயப்பட்டிருக்கிறது.

சக்தி உடைய கார்களும், நன்றாக ஓடுகின்ற பழைய கார்களும், நவீன மோஸ்தரில் அமைக்கப்பட்ட புதிய கார்களும் இருக்கின்றன. இவைகளில், எந்தக் கார்களின் விலையை எடுத்துக் கொள்வது? ஒவ்வொருவிதக் கார்களின் விலை இறங்கும்போதும் ஏறும்போதும், அவைகள் பல்வேறான அளவுகளில் வாங்கப்படுவதால், ஒவ்வொருவிதக் கார்களுக்கும் சராசரி விலை கண்டுபிடிப்பது கூடச் சிரமமாக இருக்கிறது. இவ்விதக் காரணங்களினால், மோட்டார் கார்களுக்குள் தேவையைச் சரியான தேவை வளைகோடு மூலம் விளக்குவது சிரமமாக இருக்கிறது. தேவை வளைகோட்டை வரைவதன் நோக்கம், ஒரே விதமாக இருக்கின்ற பண்டத்தின் தேவையை விளக்குவதாகும்; ஆனால் மோட்டார் கார்களில் பல விதங்கள் இருக்கின்றன. ஒரே விதமாகக் காணப்படுகின்ற கார்களில்கூட, ஒன்றிற்கும் மற்றொன்றிற்கும் உள்ள வேற்றுமை, மின் நிலையத்திற்கும் டெலிவிஷன் கருவிக்குமிருக்கின்ற வேற்றுமை போல் இருக்கிறது. மற்றப் பண்டங்களும் இதைப்போன்று பல்வேறானவையாக இருக்கின்றன. பல நிறுவனங்கள் உற்பத்திசெய்து வரும் பொருள்களெல்லாம் ஒரே விதமாக அமைவது என்பது அரிது; அதைப் போலவே, தேவை நிலவரங்களைச் சிறந்த முறையில் எடுத்துக் காட்டுவதாகத் தேவை வளைகோடு அமைவதும் அரிதே.

அளிப்பு வளைகோட்டை வரைவதில் இன்னும் அதிகமான சிரமங்கள் இருக்கின்றன. அங்காடி விலையில் எவ்வளவு விற்கப்படும் என்பதைக் காட்டுவதே அளிப்பு வளைகோட்டின் நோக்கம். ஆனால், அங்காடி விலை என்று ஒன்று இல்லாமலிருந்து, உற்பத்தியாளர்கள் தம் விருப்பம்போல் விலையை மாற்ற முடிகிறது என்றால் என்ன செய்வது? போர்டு (Ford) போன்றவர்கள், அங்காடி விலையை அறிந்துகொண்டுதான், பிறகு எத்தனை கார்களை விற்பது என்று முடிவு செய்வதில்லை. அங்காடி விலையை அவர்களே நிர்ணயிக்க முயலுகின்றனர். நடைமுறையில் அவர்களால் எத்தனை கார்களை விற்க முடியுமோ, அதற்கு அதிகமான கார்களை அவ்விலையில் அவர்கள் விற்க விரும்புகின்றனர்; கார்களின் விற்பனை அதிகரித்தால், விலையைக் குறைக்கவும் விரும்புவர், கூட்டவும் விரும்புவர். எனவே, போர்டு மோட்டார் கார்களின் அளிப்பு வளைகோட்டை வரைவது என்பது முடியாதுபோகிறது.[1]

1 ஆனால், போர்டு மோட்டார் கார்களின் செலவு வளைகோட்டை வரைவது என்பது முடியும். ஆனால், செலவு வளைகோடும், அளிப்பு வளைகோடும் வெவ்வேறானவையாகும். முதல் வளைகோடு நிறுவனத்தோடு தொடர்பு உடையது; குறிப்பிட்ட உற்பத்தியைச் செய்வதற்கு நிறுவனத்திற்காகும் செலவுகளை அது காட்டுகிறது. இரண்டாவது வளைகோடு தொழிலோடு தொடர்புடையது; அளிப்பு விலைகளை, அதாவது எந்த விலைகளை எதிர்பார்த்து விற்பனையாளர்கள், தம் பொருள்களை அங்காடிக்கு அனுப்புகிறார்களோ, அந்த விலைகளை இக்கோடு எடுத்துக் காட்டுகிறது.

மோட்டார் கார்களுக்குப் பொதுவான ஓர் அளிப்பு வளை கோட்டை வரைவதுகூட முடிவதில்லை. கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் விலையில், ஒரு நிறுவனம், எத்தனை கார்களை விற்பனை செய்யும் என்பது நமக்குத் தெரியாவிட்டால், பூராத்தொழிலும் எத்தனைகார்களை விற்பனை செய்யும் என்பதை நாம் சொல்ல முடியாது. உண்மை என்னவென்றால், அளிப்பு வளைகோட்டை வரைவதற்கு முன்னால் அங்காடியில் நல்ல போட்டி இருப்பதாக, அ நாவது, அங்காடி விலையை எல்லோரும் ஒப்புக் கொள்ளுகின்றனர் என்பதாகவும், அதை அவர்களால் மாற்றமுடியாது என்பதாகவும் நாம் எடுத்துக்கொள்ளவேண்டி இருக்கிறது. அதோடு, அங்காடியில் சர்வாதீனத்தின் அறிகுறியே இருக்கக்கூடாது—போட்டியாளர்களின் பொருள்களிலிருந்து சற்றே மாறுபட்ட பொருள்களை உற்பத்தி செய்துவருகின்ற நிறுவனங்கள் காணப்படுகின்ற வரை வரையறுக்கப்பட்ட சர்வாதீனம்கூட அங்கே இருக்கக்கூடாது.

தேவை, அளிப்பு வளைகோடுகள் என்ற கருவி எப்போதும் கவனத்தோடு ஆளப்படவேண்டும். தேவையும் அளிப்பும் மாறாமலிருப்பதாக, அது எடுத்துச் சொல்வதைப்போன்று ஒரு சிலருக்குத் தோன்றும்; இது உண்மைக்குப் புறம்பானதாகும். தேவை, அளிப்பு ஆகிய இரண்டுமே எப்போதும் மாறிக்கொண்டிருக்கின்றன. விலையே, விலைமட்டுமே, தேவையையும் அளிப்பையும் சமப்படுத்தி வைப்பதாகவும், விலைமாற்றும் போட்டி (price-competition) என்பது ஒருவகைப் போட்டியே என்பதாகவும், அது எடுத்துச் சொல்வதைப் போன்றும் தோன்றக்கூடும். இது உண்மை அல்ல. ஆனால், இந்த வளைகோடுகளை வரைவதுபற்றி யார் எதைச் சொன்னாலும், விலைகளைப்பற்றி முழுவதும் அறிந்து கொள்வதற்கு நாம் செய்கின்ற முயற்சியில், அவைகள் முதல்படியாக இருக்கின்றன என்பதை யாரும் மறுக்கமுடியாது. இந்த ஏணியானது ஆட்டம் கொடுப்பதாக இருக்கலாம்; அதைப் பிறகு உதைத்துத்தள்ளியும் விடலாம். ஆனால், அதன் உதவி இல்லாது உச்சிக்குச் செல்லமுடியும் என்பது முடியாது.

15. தேவை

(Demand)

அளிப்பும் (supply) தேவையும் விலைகளை நிர்ணயிக்கின்றன. அதாவது பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவும் அப்பொருளின் பயன்பாடும் (utility) விலையை நிர்ணயிக்கின்றன. செலவு விலையை வெளிப்படையாகப் பாதிக்கிறது; பயன்பாடு அப்படியல்ல. தண்ணீர், வைரம் ஆகிய பொருள்களின் பயன்பாட்டுக்கும், அவைகளின் விலைக்குமிடையே உள்ள தொடர்பு என்ன? இங்கிலாந்தில் ஜவன்சும் (Jevons), ஸ்விட்சர்லாந்தில் வால்ராசும் (Walras), ஆஸ்த்திரியாவில் மெஞ்சரும் (Menger) தனித்தனியே ஆராய்ச்சி நடத்தி இவ்வினாவிற்கான விடையை சுமார் 1870ஆம் ஆண்டில் தந்தனர். இவ்விடைக்கு மூலமாயிருந்தவை குறைந்து செல் பயன்பாட்டு விதி என்ற உளத்தொடர்பான பொதுமையும் (generalisation), புதியதும் முக்கியமானதுமான இறுதிநிலைக் கருத்தும், மொத்தப்பயன்பாட்டுக்கும் (Total Utility) இறுதி நிலைப் பயன்பாட்டுக்குமிடையே (Marginal Utility) உள்ள வேற்றுமையுமாகும்.

குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதி (Law of Diminishing Utility)

ஒரு பொருளின் பயன்பாடும், அப் பொருளுக்கு நாம் இடும் மதிப்பும், அப் பொருளை ஏற்கெனவே நாம் எவ்வளவு வைத்திருக்கிறோம் என்பதைப் பொறுத்திருக்கின்றது. ஏற்கெனவே ஒரு பொருள் நம்மிடம் மிகையாக இருந்தால், அப்பொருளின் அளவு மறுபடியும் கூடுதலாவதை நாம் அவ்வளவாக விரும்புவதில்லை. உதாரணமாக ஒரு நாளைக்கு ஒரே ஒரு சிகரட் புகைக்கவேண்டிய நிர்ப்பந்தமிருக்கும்போது, இன்னுமாக ஒருசிகரட் தரப்பட்டால் எந்த அளவுக்கு அதை வரவேற்போமோ, அந்த அளவுக்கு இருபது சிகரட்டுகளைப் புகைக்கும் வசதியிருக்கும்போது ஒரு சிகரட் தரப்பட்டால் அதை வரவேற்பதில்லை. ஒரே ஒரு சிகரட் புகைக்கின்ற நிலை

யிருக்கும்போது, கூடுதலாகத் தரப்படும் சிகரட் கொடுக்கும் பயன்பாடு, இருபது சிகரட்டுகளைப் புகைக்கும்போது கொடுக்கும் பயன்பாட்டைவிட மிகையாக இருக்கிறது.

இறுதிநிலை (The Margin)

ஒவ்வொரு சிகரட்டின் விலை 3 பென்ஸ் என்று வைத்துக் கொள்வோம். தற்போது எத்தனை சிகரட்டுகளை வாங்குவது என்ற பிரச்சினை எழுகிறது. சிகரட்டுகளை வாங்கிப் புகைப்பதிலிருந்து கிடைக்கும் திருப்தியை, அதே பணத்தைக் கொண்டு மற்றப் பொருள்களை வாங்கினால் அதிலிருந்து கிடைக்கும் திருப்தியோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவேண்டும். கூடுதலாக வாங்கப்படும் ஒவ்வொரு சிகரட்டின் பயன்பாடும் குறைந்துகொண்டே செல்லும். அதே நேரத்தில் கூடுதல் சிகரட்டுகளுக்காகச் செலவிடப்படும் ஒவ்வொரு 3 பென்னியும் மற்றப் பொருள்களை வாங்காமலிருப்பதன் மூலமே மிச்சப்படுத்தப்படுகின்றன. சிகரட்டுகளை இவ்வாறு வாங்கிச் செல்கையில், இனி ஒரு சிகரட்டை மூன்று பென்னி கொடுத்து வாங்குவதா வேண்டாவா என்று தயங்குகின்ற நிலையை அடைகிறோம். அதுவே நுகர்ச்சியின் (consumption) இறுதி நிலையாகும். வாங்கினால் தகும் என்று நாம் வாங்குகின்ற கடைசி சிகரட், இறுதிநிலை சிகரட் என்று வழங்கப்பெறும். தகுமான வாங்கற்பாடுகளை (purchases) தகாத வாங்கற்பாடுகளிலிருந்து பிரிக்கும் எல்லையாக இறுதிநிலை கருதப்படவேண்டும். இந்த எல்லை வரை பொருள்கள் வாங்கப்படலாம்: வாரத்திற்கு ஒரு ரொட்டித் துண்டாவது நாம் வாங்காமலிருக்கமுடியாது. அதற்கதிகமாக ரொட்டியை நாம் வாங்கினால் எல்லையை மீறுகிறோம். வாரத்திற்கு நூறு ரொட்டித் துண்டுகளை வாங்குவது—இதை நாம் நியாயமென்று கொள்ளமுடியாது. எல்லையிலோ, எல்லையின் அருகிலோ நின்று ஐந்தாவது ரொட்டித்துண்டையோ, நான்காவது சிகரட் பெட்டியையோ வாங்குவோமா வேண்டாமா என்று தயங்குகிறோம். இவைகளே இறுதிநிலை வாங்கற்பாடுகளாகும்.

எந்த ஒரு பொருளின் நுகர்ச்சியையும் கட்டுப்படுத்தும் இந்த இறுதிநிலை வரையறுக்கப்பட்ட ஒன்று அல்ல. சிகரட்டுகளின் விலை இறங்கினால் இறுதிநிலை மேல்நோக்கி நகரும். முன்பு எந்த சிகரட்டுகளை வாங்கவேண்டாம் என்று நினைத்தோமோ, அதே சிகரட்டுகளை தற்போது நாம் வாங்குவோம். ஏனெனில் விலை இறங்கியிருக்கிறது. 3 பென்னி பெறுமானமுடையதல்ல என்று இருபதாவது சிகரெட்டை நாம் ஒதுக்கிவிடலாம்; 1 பென்னி பெறுமான முடையதென்று முப்பதாவது சிகரெட்டைக் கருதலாம். எனவே இறுதிநிலையானது விலைகளைப் பொறுத்திருக்கிறது.

விலைகள் ஏறும்போதும் இறங்கும்போதும் ஓரிடத்திலிருந்து மற்றோர் இடத்திற்கு நகர்கின்ற எல்லைக்குப் பெயரே இறுதிநிலை.

இறுதிநிலைப் பயன்பாடும் மொத்தப் பயன்பாடும்

ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் நுகர்ச்சிக்காக எடுத்துக் கொள்ளப்படும் பண்டத்தின் எல்லா அலகுகளின் பயன்பாடும் மொத்தப் பயன்பாடாகும். வாங்கினால் தகும் என்று நாம் வாங்குகின்ற இறுதிநிலை அலகின் பயன்பாடும் இறுதிநிலைப் பயன் பாடாகும். ஏற்கெனவே நம்மிடம் ஒரு பண்டத்தின் அளவு மிகையாயிருந்து, மேன்மேலும் அப் பண்டத்தின் அளவு மிகை யாவது நமக்கு ஒரு தொல்லையாக இல்லாவிடில், பண்டத்தின் அளவு அடுத்தடுத்துக் கூடுதலாகும்போது, அதன் மொத்தப் பயன் பாடு மிகையாகும். ஆனால், இறுதிநிலைப் பயன்பாடு குறையும். ஏனெனில் குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதி சொல்வதைப் போல நாம் குறைவாக விரும்புகின்ற அலகுகளையே மேன்மேலும் வாங் கிக் கொண்டிருக்கின்றோம். இறுதிநிலைக்குப் பிறகும் பண்டத்தின் அலகுகள் வாங்கப்படுமானால், அதன் இறுதிநிலைப் பயன்பாடு குறையவாரம்பிக்கிறது. பண்டத்தின் முழு அளிப்புக்கு நம்மிட மிருக்கின்ற தேவையின் அளவை மொத்தப் பயன்பாடு அளவிடு கிறது; எந்தத் தீவிரத்தோடு சற்றுக் கூடுதலாக அப் பண்டத்தை விரும்புகிறோம் என்பதை இறுதிநிலைப் பயன்பாடு கணக்கிடு கிறது.

மதிப்பின் முரண்பாட்டுக்கு (paradox of value) **விளக்கம்**

மொத்தப் பயன்பாட்டுக்கும் இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டுக்கு முள்ள இந்த வேறுபாட்டை, தண்ணீர் வைரம் ஆகியவைகளைக் கொண்டு மேலும் ஆராய்வோம்.

தண்ணீரின் மொத்தப் பயன்பாடு அளவு கடந்ததாகும். தண்ணீர் இல்லாது நம்மால் வாழமுடியாது. ஆனால், அதன் இறுதிநிலைப் பயன்பாடோ மிகவும் குறைவே. ஒரு வாளித் தண்ணீர் நமக்குக் கிடைக்கவில்லையென்றால் அதனால் நாம் பெரு மளவில் சிரமப்படப்போவதில்லை. தேவையான அளவில் தண்ணீரை உபயோகித்த பிறகு நமக்கு ஒரு வாளித் தண்ணீர் தரப்பட்டால் அதற்குப் பயன்பாடேயிருக்காது. அடுத்து வைரத்தை எடுத்துக் கொள்வோம். ஒவ்வொருவரும் வைரமில்லா மலிருக்கவேண்டும் என்றிருந்தால் அதனால் பெருந்துன்பமே ஏற் படப்போவதில்லை; தண்ணீரின் மொத்தப் பயன்பாட்டோடு ஒப்பிடும் போது வைரத்தின் மொத்தப் பயன்பாடு மிகவும் குறைவே. எனினும் நமக்கு ஒரு வைரம் கிடைத்தால் அதை நாம் மிகவும் வரவேற்கிறோம். ஏனென்றால் வைரங்கள் மிகவும் அரியனவாக

இருப்பதால் அவைகளில் ஒன்று நம்மிடம் இருப்பதும் இல்லாதிருப்பதும், நமது வாழ்க்கை இன்பத்தைக் கூட்டுவதாகவும் குறைப்பதாகவுமிருக்கிறது. இந்தக் காரணத்திற்காகவே வைரங்கள் பெருமதிப்புள்ளனவாகக் கருதப்படுகின்றன. தண்ணீர் அப்படியன்று; அது இலவசமாகக் கிடைக்கக்கூடியது. எத்தகைய ஆவலோடு மக்கள் ஒரு வைரத்தை விரும்புகின்றனரோ அந்த ஆவலோடு ஒரு காலன் (galan) தண்ணீரை அவர்கள் விரும்புவதில்லை.

இறுதிநிலைப் பயன்பாடும் விலையும்

இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டுக் கருத்து, விலைக்கும் பயன்பாட்டுக்குமுள்ள தொடர்பு எத்தகையது என்பதனை அறிய உதவுகிறது. பண்ட நுகர்ச்சியின் இறுதிநிலையில் கிடைக்கும் பயன்பாடானது, அதாவது இறுதிநிலைப் பயன்பாடானது தேவைப் பக்கத்திலிருந்து விலையை நிர்ணயிப்பதை நாம் பார்க்கிறோம். உதாரணமாக, ஒரு வாரத்திற்கு எத்தனை சிகரட்டுகளை வாங்குவது என்று நாம் தீர்மானிக்க விரும்புவதாக வைத்துக்கொள்வோம். சிகரட்டுகளை மிகையாக வாங்க வாங்க, அவைகளின் இறுதிநிலைப் பயன்பாடு குறையவாரம்பிக்கும். எனவே, கூடுதலாக வாங்க விரும்பும் ஒவ்வொரு சிகரட்டுகளுக்கும் குறைவான மதிப்பையே நாம் தர விரும்புகிறோம். என்றாலும் இறுதிநிலை சிகரட்டுக்கு ஒரு மதிப்பும், மற்றச் சிகரட்டுகளுக்கு ஒரு மதிப்பும் தரக்கூடாது. ஏனென்றால், சிகரட்டுகள் ஒவ்வொன்றும் ஒரேவிதமாக, ஒரே அளவான பயன்பாடு உள்ளனவாக இருக்கின்றன; ஒரு சிகரட்டை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவே (cost) மற்றொரு சிகரட்டிற்கும் ஆகிறது. ஆகையால், சிகரட் ஒவ்வொன்றிற்கும் நாம் தர விரும்புகின்ற விலையானது, வாங்கினால் தகும் என்று கருதி வாங்கப்படுகின்ற இறுதிநிலைச் சிகரட்டின் விலைக்கு ஈடாக இருக்கவேண்டும். சாதாரணமாக, இறுதிநிலைச் சிகரட்டின் விலையை, அதன் பயன்பாட்டோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கிறோம். இதுபோலவே, மற்றச் சிகரட்டுகளின் விலையை, இறுதிநிலைச் சிகரட்டின் பயன்பாட்டோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவேண்டும். கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் விலையில் ஒரு பண்டத்தை எந்த அளவு வாங்கினால் பண்டத்தின் பயன்பாடும் விலையும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்குமோ, அந்த அளவு வரை அப்பண்டத்தை நாம் வாங்குவோம் என்ற முடிவுக்கு நாம் இப்போது வருகிறோம். இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டை விலையோடு ஈடாக்குகின்ற வேலையைச் செய்வது தேவையே.

இறுதிநிலை உபயோகங்கள் (Marginal uses)

நாம் இதுவரை இறுதிநிலைத் தத்துவத்தை விளக்க உதாரணமாக இருந்த சிகரட்டுகளுக்கு ஒரே ஓர் உபயோகம்தான் உண்டு.

ஆனல், பெரும்பாலான பண்டங்கள் பல உபயோகங்களுக்குப் பயன்படுவதுண்டு. அவைகளில் முக்கியமான உபயோகங்களும் இருக்கின்றன; சாதாரண உபயோகங்களும் இருக்கின்றன. பண்டத்தின் அளிப்புக் குறைவாயிருந்தால், அதை முக்கியமான உபயோகங்களுக்குமட்டுமே பயன்படுத்துவோம். பண்டம் மேன் மேலும் மிகையாகக் கிடைத்தால், அதை முக்கியமற்ற உபயோகங் களுக்கும் பயன்படுத்துவோம். பண்டத்தின் அளிப்பும் விலையும் கொடுக்கப்பட்டிருப்பதாக வைத்துக்கொண்டால், ஒருசில உப யோகங்களுக்குமட்டுமே அதைப் பயன்படுத்துவது தக்கதாகப் படலாம். இவைகளுக்கு இறுதிநிலை உபயோகங்கள் என்று பெயர். உதாரணமாக, நமக்குக் கிடைக்கின்ற தண்ணீரின் அளவு குறைந்து அதைச் சிக்கனமாக உபயோகிக்கும் அவசிய மும், அதற்கு அதிகப்படியான விலை தரவேண்டிய நிலையுமிருப் பதாக வைத்துக்கொள்வோம். கருத்தை நுட்பமாகப் புரிந்து கொள்வதற்கு வசதியாக, கிணறுகள் அதிகமில்லாத ஒரு பழைய கிராமத்தை எடுத்துக் கொள்வோம். பகல் பூராவும் பெண்கள் தண்ணீர் எடுப்பதால், அக் கிணறுகள் இரவில் வற்றிவிடுகின்றன. இவ்வாறு தண்ணீர் அளிப்பில் ஏற்படும் குறைவு, தண்ணீரின் இறுதிநிலை உபயோகங்களின் எண்ணிக்கையைக் குறைக்கும். முதலாவதாக, தரையைக் கழுவுவதுபோன்ற சாதாரண உபயோகங் களுக்குத் தண்ணீர் எடுத்துக்கொள்வதை மக்கள் தவிர்ப்பர். கிணறுகள் மேன்மேலும் வற்றித் தண்ணீர்ப் பற்றுக்குறை மேலும் அதிகரிக்குமானல், துணிகள் துவைப்பதற்கும், பாத்திரங்கள் அலம்புவதற்கும் தண்ணீரை உபயோகிப்பது தவிர்க்கப்படும். அடுத்துக் கை கால் முகம் அலம்புவதற்குக்கூடத் தண்ணீர் உபயோகப்படுத்தப்படுவதில்லை. பிறகு குடிப்பதற்காக எடுத்துக் கொள்ளப்படும் தண்ணீரின் அளவும் குறைக்கப்படும். எந்த உபயோகங்களுக்காகத் தண்ணீரை எடுத்துக்கொள்கின்றேமோ, அந்த உபயோகங்களின் இறுதிநிலை சுருங்கும்போது, தண்ணீ ரின் பயன்பாடு அதன் இறுதிநிலை உபயோகத்தில் மிகையாகிறது. அடுத்தடுத்து ஒவ்வோர் உபயோகத்திலிருந்தும் தண்ணீரை விலக்குவதன்மூலம் நாம் பல இன்னல்களுக்கு ஆளாகிறேம். ஆனல், தண்ணீர் மிகையாக இருக்கும்போதோ, சாதாரண உபயோகங்களுக்கெல்லாம் அதை நாம் எடுத்துக்கொள்கிறேம்; கூடுதலாகத் தரப்படும் தண்ணீருக்குக் குறைந்த விலையையே தரத் தயாராயிருக்கிறேம்.

இறுதிநிலை உபயோகத்தில் பண்டத்தின் பயன்பாடு இறுதி நிலைப் பயன்பாட்டைப்போல் விலைக்கு ஈடாகிறது. பண்டத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட உபயோகத்திற்கு எடுத்துக்கொள்வதிலேயே

நுகர்ச்சியின் இறுதிநிலையை அடைகிறோமென்றால், இறுதிநிலை உபயோகத்தில் பண்டத்தின் பயன்பாடு, இறுதிநிலைப் பயன் பாட்டை ஒத்த ஒன்றேயாகும். இறுதிநிலை உபயோகத்திற்குப் பண்டத்தை எடுத்துக்கொள்வதைத் தகுமானதாக்கும் அளவிற்கு விலை இறக்கமாகவும், மற்ற முக்கியமற்ற உபயோகங்களுக்குப் பண்டத்தை எடுத்துக்கொள்வதைத் தகாததாக ஆக்குமளவிற்கு விலை ஏற்றமாகவுமிருக்கிறது. விலைகளின் இறக்கம் உபயோகங் களின் இறுதிநிலையை நீட்டும்; விலைகளின் ஏற்றம் உபயோகங் களின் இறுதிநிலையைச் சுருக்கும். பொதுவாகவே ஒரு பண்டம் மிகையாகக் கிடைக்கும்போது, உபயோகங்களின் இறுதிநிலை மட்டுமல்ல; ஒவ்வோர் உபயோகத்திலும் நுகர்ச்சியின் இறுதிநிலை நீள்கிறது. எந்தெந்தப் பொருள்களை எந்தெந்த அளவில் நுகர்ச் சிக்கு எடுத்துக்கொள்ளலாம் என்பதைக் காட்டும் எல்லையாக இறுதிநிலையிருக்கிறது; ஒரு பொருளின் நுகர்ச்சியைமட்டும் அது கட்டுப்படுத்துவதில்லை. எல்லைக்கப்பால் பண்டத்தின் பயன்பாடு பண்டத்தின் விலையைவிடக் குறைவாக இருக்கிறது; எல்லைக்கு இப்பால் பயன்பாடு விலையைவிட மிகையாக இருக்கிறது. பண்டத் தின் எத்தனை அலகுகளை வாங்கினால் தகும் என்று படுகிறதோ, அத்தனை அலகுகளை வாங்கும்போது நாம் இறுதிநிலை அடை கிறோம். அங்கே பயன்பாடும் விலையும் ஒன்றுக்கொன்று ஈடாக இருக்கின்றன.

இறுதிநிலை வாங்குவோர்கள் (Marginal purchasers)

இறுதிநிலை வாங்கற்பாடுகள் இருப்பதைப்போலவே இறுதிநிலை வாங்குவோர்களுமிருக்கின்றனர். உதாரணமாக, ஒரு புத்தகத்தின் விலை 15 ஷில்லிங்காக இருந்தால், அதை ஒரு சிலரே வாங்குவர். அதன்விலை 10 ஷில்லிங்காகக் குறைந்தால் பலர் வாங்குவர்; 5 ஷில்லிங்காகக் குறைந்தால் இன்னும் பலர் வாங்குவர். அப் புத்த கத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட விலையில்தான் ஒரு சிலரால் வாங்க இயலும். இவர்களே இறுதிநிலை வாங்குவோர்கள். புத்தகத்தை வாங்குவதா அல்லது அப் பணத்தைக் கொண்டு வேறு எதை யாவது வாங்குவதா என்ற சந்தேகத்தின் விளிம்பில் இருப் பவர்கள் இவர்கள்.

நுகர்வோர் எச்சப்பாடு அல்லது வாரம் (Consumer's surplus or rent)

வாங்குவோர்களில் சிலர் இறுதிநிலை வாங்குவோர்களாக வும், மற்றவர்கள் அவ்வாறு அல்லாதவர்களாகவுமிருக்கின்றனர் என்பதன் பொருள் இறுதிநிலைக்குள்ளான (intra marginal) வாங்குவோர்கள் ஓர் எச்சப்பாட்டை அல்லது வாரத்தை அனுப விக்கின்றனர் என்பதாகும். ஒரு புத்தகத்திற்கு 15 ஷில்லிங்

கொடுக்கத் தயாராயிருக்கும் நுகர்வோன், புத்தகத்தின் விலை 5 ஷில்லிங்காக இருந்தால், எச்சமாயிருக்கும் 15 ஷில்லிங்கைத் தன்னிடமே வைத்துக் கொள்ளுகின்ருன். சிலர் இறுதிநிலை வாங்குவோர்களாகவும் மற்றவர்கள் அவ்வாறு அல்லாதவர்களாகவு மிருக்கின்றனர் என்பதன் பொருள், மக்கள் இறுதிநிலைக்குள்ளான வாங்கற்பாடுகள் செய்வதன்மூலம் ஒருவித எச்சப்பாட்டை அனுபவிக்கின்றனர் என்பதாகும். இறுதிநிலை சிகரட் மூன்று பென்னி பெறுமானமுள்ளதாகமட்டுமிருக்கலாம்; ஆனுல், நாம் வாங்குகின்ற மற்றச் சிகரட்டுகள், குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதியின் காரணமாக, மூன்று பென்னிகளைவிட அதிகமான மதிப்புடையவைகளாயிருக்கலாம். எல்லா சிகரட்டுகளும் ஒரே விலையில்தான் விற்கப்படுகின்றன. இறுதிநிலைச் சிகரட் வாங்கத்தகுந்த மதிப்புடையதாகவிருந்தால், அதற்கு முன்பு வாங்கப்படுகின்ற சிகரட்டுகள் அதைவிட அதிக மதிப்புடையனவாக இருக்கும். அவைகள், தம்மை வாங்குவோர்களுக்கு ஓர் எச்சத் திருப்தியைத் தருகின்றன. காரணம், அவைகளின் மதிப்பு விலையைவிட மிகையாக இருக்கிறது. உதாரணமாக, சிகரட்டுகளையே புகைக்காமலிருப்பதா அல்லது பெருந்தொகை கொடுத்தாவது சிகரட்டுகளை வாங்குவதா என்ற இரண்டில் ஒன்றை நாம் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டியிருக்கிறது என்று வைத்துக்கொள்வோம். பொதுவாக பெருந்தொகை கொடுத்து சிகரட்டுகளை வாங்கவே விரும்புவோம். இவ்வாறு சிகரட்டுகளுக்காக நாம் கொடுக்கத் தயாராயிருக்கும் விலைக்கும், உண்மையில் கொடுக்க நேரிடும் விலைக்குமுள்ள வித்தியாசமே நுகர்வோர் எச்சப்பாடு.

அனுபவத்தில் இறுதிநிலையின் முக்கியத்துவம்

'பென்னியை நீ சேமித்தாயானுல், பவுண்டு தன்னைத் தானே சேமித்துக்கொள்ளும்' என்ற பழமொழி இறுதிநிலைத் தத்துவத்தின்மேல் எழுந்ததே. இறுதிநிலையின்மீது மக்கள் போதிய கவனம் செலுத்தினுல், தமது குறைந்த வருமானத்தைக் கொண்டு நிறைந்த மகிழ்ச்சியை அவர்களால் பெறமுடியும். தன்னிடம் இருக்கும் எல்லாப் பணத்துக்கும் பழம் வாங்க வேண்டும் என்ற எண்ணத்துடன் ஒரு பெண் பழக்கடைக்குச் செல்கிருள் என்று ஓர் உதாரணத்தை எடுத்துக்கொள்வோம். எந்தெந்த அளவில் பழங்களை வாங்கினுல் அது சிறப்பாயிருக்கும்? ஒருவிதப் பழத்தின்மீது மிகையான தொகையையும் மற்ருெரு விதப் பழத்தின்மீது குறைவான தொகையையும் அவள் செலவிடக் கூடாது. அதை அவள் தவிர்க்கவேண்டும். அது எப்போது முடியுமென்ருல், கடைசிப் பென்னிக்கு ஈடாக இருக்கும் ஆரஞ்சுகளின் பயன்பாடும், கடைசிப் பென்னிக்கு ஈடாக இருக்கும்

ஆப்பிள், வாழை முதலிய பழங்களின் பயன்பாடும் ஒன்றாக இருக்கும் போதுதான். ஆரஞ்சுகளை அவள் மேன்மேலும் வாங்கும்போது, அதன் இறுதிநிலைப் பயன்பாடு குறைந்து, மற்றப் பழங்களின் இறுதிநிலைப் பயன்பாடு அதிகமாகும். காரணம், மற்றப் பழங்களை வாங்குவதற்குக் குறைவான பணமே இருக்கிறது. ஆரஞ்சுப் பழத்திற்கிருக்கும் அவள் தேவையின் தீவிரம் குறைகிறது; மற்றொரு பழத்திற்கிருக்கும் தேவையின் தீவிரம் மிகையாகிறது. இறுதிநிலையில், ஆரஞ்சுக்காகச் செலவழிக்கப்படும் கடைசிப் பென்னியின் பயன்பாடும், மற்றப் பழங்களின்மீது செலவழிக்கப் படும் கடைசிப் பென்னியின் பயன்பாடும் ஒரே அளவாக இருக்கின்றன. ஆரஞ்சுப்பழத்தின்மீது மிகையாகவும், மற்றப் பழங்களின் மீது குறைவாகவும் அல்லது மற்றப் பழங்களின்மீது மிகையாகவும், ஆரஞ்சுப்பழத்தின்மீது குறைவாகவும் அவள் தன் பணத்தைச் செலவிட்டால் அவள் போதிய மகிழ்வைப் பெறுவதில்லை. பணத்தின் பயன்பாட்டை அதன் ஒவ்வோர் உபயோகத்திலும் ஈடாக்கினால்தான் அவள் தன் பணத்தை நல்வழியில் செலவுசெய்து தன் விருப்பங்களைத் திருப்திசெய்வாள்.

இறுதிநிலையின் தத்துவார்த்த (Practical) முக்கியத்துவம்

ஒரு பொருளைக் கூடுதலாக வாங்குவதா அல்லது குறைவாக வாங்குவதா என்ற சந்தேகத்திலிருக்கும் மக்களின் போக்கை நாம் ஆராய்வதற்கு இறுதிநிலைத் தத்துவம் உதவிசெய்கிறது. இவர்களின் தீர்மானங்களே விற்கப்படுகின்ற பொருளின் அளவையும் விலையையும் நிர்ணயிக்கின்றன. சிலரைப் பொறுத்தவரை விலை முக்கியமற்றதா யிருக்கலாம்; விலைகளைப்பற்றிக் கவலைப்படாமலேயே அவர்கள் பொருள்களை வாங்கலாம். ஆனால், இவர்களெல்லாம் அவ்வளவு முக்கியமானவர்கள் அல்லர். இவர்கள் ஒரு பொருளை வாங்கவில்லையென்றால், அப்பொருளுக்கிருக்கும் தேவை சற்றுக் குறையும்; அந்த அளவுக்கு விலை சற்று மாறும், அவ்வளவுதான். அதிகமான விலைகளில் விற்கப்படும் பொருள்களை வாங்காது மறியல் செய்தும், மலிவான பொருள்களைப் பெருமளவில் வாங்கியும் அவர்கள் விலைகளைப் பெருமளவில் பாதிப்பதில்லை. வாங்க விரும்புகின்ற பொருள்களை எந்த விலையிலும் அவர்கள் வாங்குவர். எனவே, நாம் விலையை இறக்க வேண்டியது யாருக்காக என்றால், எந்த மக்களின்வருமானம்குறைவாக இருக்கிறதோ, எந்த மக்கள் விலைகளைப்பற்றி மிகவும் கவலைப்படுகின்றனரோ, எந்த மக்கள் விலைகளுக்கேற்பத் தம் செலவுத் திட்டத்தை மாற்றியமைத்துக்கொள்கின்றனரோ அல்லது எந்த மக்களின் தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறதோ அந்த மக்களுக்காகத்தான். அவர்களின் வாங்கற்பாடுகளே இறுதிநிலை வாங்கற்

பாடுகள்; விலைகள் ஏறுமானால், அவைகள் மறையும். இறுதிநிலையில்தான் மாற்று மதிப்பு (exchange value) நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.

இறுதிநிலையும், நெகிழ்ச்சியும், பதிலீடும்

இறுதிநிலைக் கருத்து நெகிழ்ச்சித் தத்துவத்தோடு தொடர்புடையதாகும். இறுதி நிலையில்தான்—இறுதி நிலையில்மட்டும் தான், நெகிழ்ச்சி காணப்படுகின்றது. விலைகள் ஏறும்போது, வாங்கப்படாமற்போகின்றவை இறுதிநிலை வாங்கற்பாடுகள்; வாங்காமல் போகின்றவர்கள் இறுதிநிலை வாங்குவோர்கள். எந்த அளவிற்கு இறுதிநிலை வாங்குவோர்களும் வாங்கற்பாடுகளும் மிகையாக இருக்கின்றனவோ, அந்த அளவிற்குத் தேவையின் நெகிழ்ச்சி (elasticity) மிகையாக இருக்கும். இவ்வாறு இறுதிநிலைக்கும் நெகிழ்ச்சிக்குமுள்ள தொடர்பானது பதிலீட்டுக் (substitution) காரணமாக மேலும் நெருக்கமாகிறது. நெகிழ்ச்சி, நாம் முன்பு பார்த்ததைப் போலப் பெரும்பாலும் பதலிகளைப் (substitutes) பொறுத்தே யிருக்கிறது. நுகர்ச்சியின் இறுதிநிலையில் பதிலீடு ஆரம்பமாகிறது. விலைகள் ஏறும்போதும் இறங்கும்போதும், ஒரு பொருளைச் சற்றுக் கூடுதலாக வாங்குவதற்குப் பதில் மற்றொரு பொருளைச் சற்றுக் கூடுதலாக வாங்க முயலுகிறோம். இந்த முயற்சியில் எந்த அளவுக்கு நாம் வெற்றியடைகின்றோமோ, அந்த அளவுக்குத் தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கும்; இறுதிநிலையும் உடனே விலையில் ஏற்படும் மாறுதலுக்கேற்பத் தன்னை நகர்த்திக் கொள்ளும்.

குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதியைப்பற்றி மேலும் சில வார்த்தைகள்

இறுதிநிலையானது தன்னை எவ்வாறு நகர்த்திக் கொள்கிறது என்பது இறுதிநிலைப் பயன்பாடு குறைந்து செல்லுகின்ற வீதத்தைப்பொறுத்திருக்கிறது. எனவே, நாம் மறுபடியும் குறைந்து செல் பயன்பாட்டு விதியை மேலும் ஆராய்வோம். அது தேவையைப்பற்றிய ஓர் அடிப்படை விதியாகும். அதனால் இதுவரை நாம் அதன்மேல் செலுத்தியிருக்கும் கவனத்தைவிட அதிகமான கவனத்திற்கு அது பாத்திரமாகிறது.

இவ்விதியின்படி, நுகர்ச்சிக்கு எடுத்துக்கொள்ளப்படும் பொருளின் அளவு அதிகரிக்கும்போது, மேலும் அப்பொருளைப் பெறவேண்டுமென்கின்ற தீவிரம் குறைகிறது—அதாவது, இறுதி நிலையில் பண்டத்தின் பயன்பாடு குறைகிறது. இந்த விதி எல்லாவற்றிற்கும் பொருந்தும். ரொட்டி, வெண்ணெய், புகைவண்டிப் பயணம், தொப்பிகள் ஆகியவைகளுக்குப் பொருந்துவதோடல்லாது, பொருளாதார அறிஞர்களின் விரிவுரைகள், அரசியல்வாதி

களின் பேச்சுகள், துப்பறியும் கதைகளில் காணப்படும் சந்தேகத்திற்குரிய மனிதர்களின் எண்ணிக்கை முதலியவற்றிற்கும் பொருந்தும். என்றாலும், இவ்விதிக்குச் சில முக்கியமான வரையறைகள் உண்டு. முதலாவதாக, மற்றப் பொருள்கள் மாறாமலிருக்க வேண்டும். உதாரணமாக, ஒருவன் பீர் (beer) அருந்துவதாக வைத்துக் கொள்வோம். மிகையாக பீரைக் குடிப்பது அவனுக்குக் குறைந்த பயன்பாட்டைத் தரவேண்டுமென்றால், அவன் ஒரேவிதமான பீரை, ஒரேவித மதுக்கடையில், ஒரேவித நண்பர்களோடு பருக வேண்டும். இவைகளை மாற்றுவதிலிருந்து அவன் தடுக்கப்பட வேண்டும். அப்போதுதான் பீரின் பயன்பாடு குறைந்து செல்லும். இரண்டாவதாக, நாம் ஏதாவது ஒரு பொருள் சேகரிப்பதைப் பொழுதுபோக்காக வைத்திருக்கக்கூடாது. எடுத்துக்காட்டாக, மேலே நாம் குறிப்பிட்ட பீர் அருந்தும் மனிதன், ஊரிலுள்ள மதுக்கடையிலெல்லாம் நுழைந்து மதுவருந்தி வரவேண்டும் என்று தீர்மானித்து அதன்படி நடப்பானானால், அடுத்தடுத்து அருந்தும் பீரிலிருந்து அவன் நிறைந்த பயன்பாட்டையே அடைவான்; இங்கு வளர்ந்துசெல் பயன்பாட்டு விதியே (law of increasing returns) பொருந்தும். மூன்றாவதாக, நமது வருமானமோ அல்லது மற்றப் பொருள்கள் வாங்கப்படுவதோ மாறுதல் அடையாமலிருக்க வேண்டும். பீரின் இறுதிநிலைப் பயன்பாடு நம்மால் எவ்வளவு ஒயின் வாங்க முடியும் என்பதைப் பொறுத்திருக்கிறது. கோதுமையால் செய்யப்படுகின்ற மற்ற உணவுப் பொருள்களை நம்மால் வாங்கமுடியாமற்போகின்றபோது, ரொட்டியின் இறுதிநிலை மிகையாகும். டெலிவிஷன் கருவியையோ அல்லது வீட்டிற்குத் தேவையான எரிபொருள்களையோ நம்மால் வாங்கமுடிகின்ற நிலை இல்லாத போது, சினிமாவிற்குப் போவது அதிக மகிழ்ச்சியைத் தருகிறது; அதன் இறுதிநிலைப் பயன்பாடு அதிகமாயிருக்கிறது. இறுதியாக, எந்தப் பொருளுக்கும் நம்மிடம் தீராத வேட்கை இருக்கக்கூடாது. குடிகாரன் மதுபானத்தை மேன்மேலும் விரும்புகிறான். எவ்வளவு குடித்தாலும் அவன் வேட்கை தீருவதில்லை; பயன்பாடு வளர்ந்து செல்கிறதே ஒழியக் குறைவதில்லை. மதுபானத்தைப் புதிதாகக் குடிக்க ஆரம்பிப்பவன், அதைக் குடித்துப் பழகியவன் ஆகிய இருவரில் யாருக்குப் பீரின் பயன்பாடு வளர்ந்துசெல்கிறது என்பதைத் தீர்மானிப்பது சற்றுச் சிரமம் என்பதை நாம் இங்கே ஒப்புக் கொள்ள வேண்டும்.

தேவையின் மற்ற விதிகள்

விருப்பத்தின் எல்லா அம்சங்களையும் ஒரே விதியினுள் அடக்குவதென்பது அவ்வளவு எளிதன்று. பொருளாதாரத்தைப் பொறுத்த வரை, விருப்பத்தின் இரண்டு அம்சங்கள் முக்கியமானவை. அவை

யாவன: பல பொருள்களின்மீது விருப்பம் செல்கிறது; விருப்பத்தை நம்மால் நிறைவு செய்யமுடியும். விருப்பத்தின் இவ்விரு அம்சங்களைக் குறைந்துசெல் பயன்பாட்டு விதி விளக்குகிறது. விருப்பத்தின் மற்ற அம்சங்களை அது புறக்கணிக்கிறது. உதாரணம், விருப்பத்தின் வேகம். இவ்விதி விருப்பங்களை மேல்வாரியாகப் பார்க்கிறதேயொழிய, அவைகளை ஊடுருவிப் பார்ப்பதில்லை. தேவையைப் பற்றிப் பூராவும் நாம் அறிய முயலும்போது, நமது விருப்பங்களுக்கும் வாங்கற்பாடுகளுக்கும் காரணமாயிருப்பவைகளான அதிகார ஆசை, நன்றாக வாழ வேண்டுமென்ற எண்ணம், துன்பத்திற்கோ அல்லது சமூக எதிர்ப்புகளுக்கோ நம்மிடமிருக்கும் பயம், மற்றவர்களோடு நாமும் சமமாக வாழவேண்டும் என்ற கொள்கை முதலியவைகளை நாம் ஆராயவேண்டும். ஆனால், இவைகளையெல்லாம் தேவையின் பொதுவிதிகளின்கீழ்க் கொணர வேண்டும் என்பது அவ்வளவு எளிதான செயலல்ல.

ஒரு மாற்று விளக்கம்

இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டு விதியை இலகுவான முறையில் சொல்லும்போதுகூட அதைப் புரிந்துகொள்வதற்கு மாணவர்கள் சிரமப்படுவர். 'பயன்பாடு' என்ற சொல் குழப்பத்தை விளைவிப்பதாக இருக்கிறது. முதலாவதாக, இச் சொல்லைப் பொருளாதாரத்தில், 'தயார்ப்பாட்டை'யோ (desiredness) அல்லது 'தேவையின் தீவிரத்தை'யோ குறிக்கவே ஆள்கிறோம். ஆனால், சாதாரண மக்களோ அச் சொல்லுக்கு 'உபயோகம்' என்றும், 'தாரதம்மியம்' (desirability) என்றும் பொருள் கொள்கின்றனர். பொருளாதாரக் கருத்துகளை ஒழுக்கநெறிக் கருத்துகளோடு குழப்பிக்கொள்கின்ற வகையில் இச் சொல் ஆளப்படலாம். இதையேதான் ஜவன்சும் (Jevons), எட்ஜ்வொர்த்தும் (Edgeworth), மற்றவர்களும் திருப்பித் திருப்பிச் செய்தார்கள்; இன்றும் பொருளாதார ஆசிரியர்கள் இதைச் செய்துவருகின்றனர். இவர்களெல்லாம் இவ்வாறு குழம்பி நிற்கையில் மாணவர்கள் எம்மாத்திரம்? எனவே, அவர்களை மன்னித்துவிடலாம். இரண்டாவதாக, பெரும்பான்மையான பொருளாதார அறிஞர்கள் பயன்பாட்டுக் கொள்கையினராக (utilitarians) இருந்த நேரத்தில்தான் (இதனால்தான் ஒழுக்க நெறியோடு பொருளாதாரம் குழப்பப்பட்டது), இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டுக் கோட்பாடு முதன்முதலில் விளக்கப்பட்டது. பாலடைக் கட்டியைப் பவுண்டு கணக்கில் அளவிடுவதைப்போன்று பயன்பாட்டையும் ஏதோ ஒரு முறையில் அளவிட முடியும் என்பது அந்தப் பொருளாதார அறிஞர்களின் நம்பிக்கை. ஆனால், எவ்வாறு வெப்பநிலையை அளவைகளில் கணக்கிடமுடியாதோ, அதே போல்தான் பயன்பாட்டையும் அளவைகளில் கணக்கிட முடியாது.

நம்மால் ஒரு தேவையின் தீவிரத்தை வைத்துக்கொண்டு மற்ெருரு தேவையின் தீவிரத்தை வைத்துக் கணக்கிட முடியும் என்பதே உண்மை. இதையேதான் இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டு விதி செய்கிறது; செய்யவும் வேண்டும்.

இவ்விதியை வைத்து, மற்ெருரு புது விதியை நம்மால் உருவாக்கமுடியும். அடிப்படைக் கருத்துகளைப் பொறுத்தவரை புது விதி பழைய விதியைப்போலவே யிருக்கிறது. ஆனுல், 'பயன்பாடு' என்ற சொல்லிற்குப் பதிலாக, 'விருப்பத் தராதரம்' என்ற சொல்லைப் புதிய விதி வலியுறுத்துகிறது. 'இறுதிநிலைப் பயன்பாடு' என்பதற்குப் பதிலாக இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரம் (marginal preference) என்ற சொல் காணப்படுகின்றது.

இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்கள்

ஒரு பொருளுக்குப் பதிலாக எடுத்துக்கொள்ளப்படவிருக்கும் பதில்களை(substitutes)வைத்தே, அப்பொருளை நாம்மதிப்பிடுகிருேம். அவ்வாறு மதிப்பிடும்போது, நாம் நமது விருப்பத் தராதரத்தை வெளியிடுகிருேம். இவைகள் பூர்த்தியான விருப்பத் தராதரங்களாக இருக்கலாம். கொக்கோவை வெறுத்து நாம் தேநீரைப் பருகலாம். இவை இரண்டில் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்க வேண்டியிருந்தால், நாம் தேநீரையே விரும்புவோம். தேநீருக்குப் பதிலாக எடுத்துக்கொள்ள வேறு எந்தப் பதில்களும் தரப்படவில்லையாதலால், தேநீரை மிகச் சுலபமாகக் கொக்கோவுக்குப் பதில் எடுத்துக் கொள்கிருேம். ஆனுல், உண்மையில் ஒரு பொருளுக்குப்பதிலாக உபயோகப்படும் மாற்றுப் பொருள்கள் நிறைய இருக்கின்றன; பணம் குறைவாக இருப்பதாலேயே, சரியான மாற்றுப் பொருள்களை வாங்காது விடுகிருேம். மாற்றுப் பொருள்களின் விலை ஏறும்போதும் இறங்கும்போதும், அவைகளைத் தேநீரோடு ஒப்பிட்டுப்பார்த்து அதற்கேற்றுற்போல் நமது விருப்பத் தராதரங்களை மாற்றிக்கொள்கிருேம். தற்போது காப்பியைத் தேநீருக்கு மாற்றுப்பொருளாக எடுத்துக்கொள்வோம். தேநீரின் விலை காப்பியின் விலையைப்போல் மூன்று மடங்காக இருந்தால் தேநீர் அருந்துவதைத் தவிர்ப்போம்; காப்பியின் விலை தேநீரின் விலையைப்போல் இரண்டு மடங்காக இருந்தால், காப்பியைத் தவிர்ப்போம். இந்த விலைகளின் வீச்சுக்குள் (range) அநேகமாக இப்பொருள்களை வாங்கவே செய்வோம்; ஆனுல், விலைகளுக்கேற்ப ஒன்றை மிகையாகவும், மற்ெருன்றைக் குறைவாகவும் வாங்குவோம். நமது வருமானம் மாருதிருக்கையில், எந்தெந்தக் கலவைகளில்(combination)தேநீரையும் காப்பியையும் பல்வேறுபட்ட விலைவிகிதங்களில் வாங்குவோம் என்பதை ஒரு பட்டியல்மூலம் விளக்கலாம்.

அது பின்வருமாறு :

தேநீரின் விலை / காபியின் விலை	தேநீர் கோப்பைகளின் எண்ணிக்கை	காபி கோப்பைகளின் எண்ணிக்கை
3·0	0	50
2·5	3	41
2·0	5	37
1·5	9	30
1·25	14	23
1·0	21	15
0·75	35	3
0·5	40	0

இந்தப் பட்டியல் மூன்று கருத்துகளை விளக்குகிறது. ஒன்று, காப்பியின் விலை தேநீர் விலையைவிட அதிகமாயிருந்தால், காப்பியைத் தவிர்க்கிறோம். விலையில் ஏற்படுகின்ற மாறுதல் ஒருபொருளுக்காக மற்றொரு பொருளை பதிலீடு செய்யவைக்கிறது. கூடுதலான ஒரு கோப்பை தேநீருக்காக நாம் விட்டுக்கொடுக்கத் தயாராக இருக்கும் காப்பி கோப்பைகளின் எண்ணிக்கை தேநீரை நாம் மேலும் பருகும்போது குறைகிறது. முதலில் மூன்று கோப்பை தேநீருக்காக 9 கோப்பை (50—41=9) காப்பியை விட்டுக்கொடுக்கத் தயாரா இருக்கிறோம். அந்நிலையில் ஒவ்வொரு தேநீர்க் கோப்பையும் மூன்று கோப்பை காப்பிக்கு ஈடாக இருக்கின்றது. ஆனால், 14 கோப்பை தேநீரை நாம் எடுத்துக்கொள்கின்ற நிலையில், 7 கோப்பை தேநீருக்காக 8 கோப்பை காப்பியையே (23—15=8) விட்டுக் கொடுக்கத் தயாராக இருக்கிறோம். அதாவது இங்கே தேநீரும் காப்பியும் சற்றேறக் குறையஒரேமதிப்புடையனவா யிருக்கின்றன. தேநீரை மிகையாகவும், காப்பியைக் குறைவாகவும் அருந்திவருகின்றபோது, அடுத்தடுத்துக் குறைவான காப்பிக்குப்பதில் தேநீரை மிகையாக நாம் அருந்துவதில் திருப்தி இருப்பதில்லை. சற்றுக் கூடுதலாக ஒரு பொருள் வாங்குவதை, சற்றுக் குறைவாக மற்றொரு பொருளை வாங்குவதோடு நாம் ஒப்பிட்டுப் பார்த்துக்கொள்கின்ற இறுதிநிலையில், காப்பிக்குப் பதில் தேநீருக்கு நம்மிடமிருக்கும் விருப்பத் தராதரம் குறைகிறது. குறிப்பிட்ட அளவுகளில் காப்பியும்

தேநீரும் கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்றதாக எடுத்துக்கொண்டால், தேநீருக்காகக் காப்பியை எந்த விகிதத்தில் விட்டுக்கொடுக்கத் தயாராயிருக்கிறேமோ, அந்த விகிதத்தை வைத்து, இந்த இறுதி நிலை விருப்பத் தராதரத்தை (marginal preference) அளவிடலாம். மேலே கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற இரண்டு உதாரணங்களில், இறுதி நிலை விருப்பத் தராதரமானது 3 கோப்பை காப்பியும் 1 கோப்பை தேநீருமாகும். இறுதிநிலைப் பயன்பாடும் மொத்தப் பயன்பாடும் வெவ்வேருனவைபோல, இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரமும் மொத்த விருப்பத்தராதரமும் வெவ்வேருனவைகளாகும். காப்பி குடிக்காமலிருந்தாலும் இருக்கலாம்; ஆனால், தேநீர் குடிக்காமலிருக்க முடியாது என்று நாம் நினைக்கும்போது, காப்பிக்குப் பதில் தேநீரை வாங்குவோம். ஆனால், அதே வேளையில் எப்போதாவது ஒரு கோப்பை காப்பி அருந்த நேர்ந்தால், வழக்கம்போல் குடித்து வருகின்ற ஒரு கோப்பை தேநீரைவிட இருமடங்கு மதிப்புள்ளதாக அதைக் கருதுவதுண்டு. ஒரு கோப்பை காப்பியின் விலை, ஒரு கோப்பை தேநீர் விலையைப்போல் மூன்று மடங்காக இருக்கின்ற நிலையில்கூட, தேநீருக்கு நம்மிடமிருக்கும் மொத்த விருப்பத் தராதரம், நம்மைக் காப்பி வாங்குவதிலிருந்து தடுப்பதில்லை.

மூன்ருவதாக, தேநீர், காப்பி ஆகியவைகளின் தராதர விலையும்(relative price), அவைகளில் ஒன்றுக்கு எதிராக மற்றொன்றுக்கு நம்மிடமிருக்கும் இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரமும் ஒன்றுக்கொன்று ஈடாகின்றன. தேநீரின் விலை காப்பியின் விலையைப்போல் மூன்று மடங்காக இருக்கும்போது, மூன்று கோப்பை தேநீருக்காக ஒன்பது கோப்பை காப்பியை விட்டுக்கொடுக்கத் தயாராக இருக்கிறேம்; தேநீரின் விலை காப்பியின் விலையில் பாதியாக இருக்கும்போது, மூன்று கோப்பை காப்பியை ஐந்து கோப்பை தேநீருக்காக விட்டுக்கொடுக்கத் தயாராக இருக்கிறேம். அதாவது, தராதர விலைகள் 3·0 ஷில்லிங்கிலிருந்து 0·5 ஷில்லிங்குக்கு இறங்கும்போது, இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரமானது 3·0 ஷில்லிங்கிலிருந்து 0·6 ஷில்லிங்குக்கு இறங்குகிறது. இவை இரண்டும் ஒன்றோடொன்று சரியாக ஒத்திருக்காததற்குக் காரணம் பட்டியலின் அமைப்பு. அதனால்தான் தேநீர், காப்பி ஆகியவைகளை வாங்குவதில் ஏற்படும் நுண்ணிய மாறுதல்களை வைத்து இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரத்தைக் கணக்கிடுவதைவிட்டு, பெருமாறுதல்களை வைத்துக் கணக்கிடுகிறேம். தராதர விலைகளும் இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரமும் ஏன் ஒன்றுக்கொன்று ஈடாக இருக்கின்றன என்பதைப் புரிந்து கொள்வது அவ்வளவு சிரமமல்ல. எந்த அளவில் ஒரு பொருளை மற்றொரு பொருளுக்காக விட்டுக்கொடுக்கச் சித்தமாயிருக்கிறேம் என்பதை இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரம் கணக்கிடுகிறது.

ஒரு பொருளைச் சற்று வாங்காமல் விடுவதன்மூலம், மற்றொரு பொருளை எந்த அளவுக்கு மிகையாகப் பெறமுடியும் என்பதைத் தராதர விலைகள் கணக்கிடுகின்றன. இவையிரண்டும் ஈடாக இல்லாமலிருந்து, இறுதி விலை விருப்பத் தராதரங்கள் தராதர விலைகளைவிட மிகையாக இருந்தால், இலாபமடைகின்ற சந்தர்ப்பத்தை நழுவவிடுகிறோம் என்று பொருள். உதாரணமாக, பத்து சிகரட்டுகளின் விலையும் ஒரு சுருட்டின் விலையும் ஒன்றாக இருக்கும்போது, ஒரு சுருட்டை வாங்குவதிலிருந்து கிடைக்கும் திருப்தி 12 சிகரட்டுகளை இழப்பதற்குச் சமம் என்று கணக்கிடுவோமானால் (அதாவது, தராதர விலைகளை 10:1 விகிதத்திலும், இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரத்தை 12:1 விகிதத்திலும்), பத்து சிகரட்டுகளை வாங்குவதற்குப் பதில் ஒரு சுருட்டு வாங்குவதில் இரண்டு சிகரட்டுகளை இலாபமாகப் பெறுகிறோம் என்பது பொருள். எனவே, சிகரட்டுகளை வாங்குவதற்குப் பதில் சுருட்டை வாங்குவோம். எதுவரை? இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரம் தராதர விலைக்குச் சமமாகின்றவரை; அதாவது, சுருட்டு வாங்கும் பணத்தைக்கொண்டு சிகரட்டுகளை வாங்கினும் ஒன்றுதான்; வாங்காவிட்டாலும் ஒன்றுதான் என்று நாம் நினைக்கின்றவரை.

ஆகவே, விலைகளுக்கேற்றாற்போல் நாம் நமது விருப்பத் தராதரங்களை மாற்றிக்கொள்கிறோம். இது உண்மையின் ஒரு பகுதியே. ஏனெனில் விலைகள்கூட இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்களுக்கேற்ப மாற்றப்படுகின்றன. நாம் முன்பு பார்த்ததைப்போல, தேவையானது விலைகளுக்கேற்பத் தன்னை மாற்றிக் கொள்வதோடல்லாது, விலையை நிர்ணயிக்கவும் உதவுகிறது. உதாரணமாக, ஆட்டிறைச்சியின் அளிப்பு (supply) அதிகமாகிறது என்று வைத்துக் கொள்வோம். மாட்டிறைச்சி போன்றவைகளுக்குப் பதிலாக ஆட்டிறைச்சியை உபயோகப்படுத்தத் தூண்டுமளவிற்கு அதன் விலை குறைவா யிருந்தால்தான், அது பூராவும் விற்பனையாகும். அதாவது, மாட்டிறைச்சிக்குப் பதிலாக ஆட்டிறைச்சிக்கு மக்களிடமிருக்கும் விருப்பத் தராதரங்களுக்கேற்ப விலை இருக்கவேண்டும். இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்கள் நெகிழ்ச்சியற்றவையாக (unelastic) இருந்தால், விலை பெரிய அளவில் குறைய வேண்டியிருக்கும். ஆனால், இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்கள் நெகிழ்ச்சியுடையனவாக (elastic) இருந்தால் (அதாவது, விலைகளில் ஏற்படும் சிறு மாற்றங்கள் பொருள்கள் வாங்கப்படும் அளவைப் பாதிப்பனவாக இருந்தால்), ஆட்டிறைச்சியின் விலையில் பெருமாற்றம் ஏற்படத் தேவையில்லை.

திருப்தியான பதிலிகள் நிறைய கிடைக்குமானால், இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்கள் நெகிழ்ச்சியுடையனவாயிருக்கும். மாற்றுப்

பொருள்கள் நிறைய கிடைப்பதாயிருந்தால், ஒரு பொருளை நாம் விடாப்பிடியாக வாங்க விரும்புவதில்லை. மாற்றுப் பொருள்களின் விலைகள் ஏறும்போதும் இறங்கும்போதும், அப்பொருளைக் கூட்டியோ குறைத்தோ வாங்குவோம். ஆகவே, இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்களின் நெகிழ்ச்சி, தேவையின் நெகிழ்ச்சியைப் போல் கிடைக்க இருக்கின்ற பதிலிகளைப் பொறுத்திருக்கின்றது. தேவையின் நெகிழ்ச்சி விருப்பத் தராதர நெகிழ்ச்சிக்கு ஓர் அருமையான உதாரணமாகும். உதாரணமாக, வெண்ணெய்க்கிருக்கும் தேவையின் நெகிழ்ச்சியைக் கணக்கிடுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். அவ்வாறு கணக்கிடும்போது உண்மையில் நாம் என்ன செய்கிறோம் என்றால், வெண்ணெய்க்கு நம்மிடமிருக்கும் விருப்பத் தராதரத்தை, அதற்காகச் செலவிடப் போகும் பணத்தோடு ஒப்பிட்டுப் பார்த்து, விலையில் மாறுதல் ஏற்பட்டால் எந்த அளவிற்கு விருப்பத்தராதரம் நெகிழ்கிறது என்பதை அறிய முற்படுகிறோம். வெண்ணெய்க்குப் பதிலாக எடுத்துக்கொள்ளப்பட இருக்கும் மார்கரின், ஜாம் (jam) போன்ற மாற்றுப் பொருள்களைக் குறிப்பதாகப் பணத்தைக் கருதலாம். பொருள்களை மாற்றுவதற்குப் பணம் உதவியாயிருப்பதைப்போல, விருப்பத்தராதரங்களை மாற்றுவதற்குத் தேவையின் நெகிழ்ச்சி உதவி செய்கிறது. மாற்று மதிப்புகளை (exchange values) பண மதிப்புகளாக (money values) மாற்ற முடியும். இதே வகையில் ஒரு பொருளுக்குப்பதிலாக மற்றொரு பொருளுக்கு நம்மிடமிருக்கும் விருப்பத் தராதரத்தை, பணத்திற்கு எதிராக அல்லது பதிலாக ஒவ்வொரு பொருளுக்குமிருக்கும் விருப்பத் தராதரமாக மாற்ற முடியும்.

ஒன்றன் விலை மிகையாகவும், மற்றொன்றின் விலை குறைவாகவுமிருந்தால், ஒரு பொருளுக்குப் பதில் மற்றொரு பொருளை வாங்க விரும்புவதில்லை; மாறாக, ஒரு பொருளைச் சற்றுக் கூடுதலாக வாங்குவதற்குப் பதிலாக மற்றொரு பொருளைச் சற்றுக் கூடுதலாக வாங்க விரும்புகிறோம் என்ற முடிவுக்கு நாம் இப்போது வருகிறோம். ஒரு பொருளுக்கு நாம் தருகின்ற மதிப்பு, தேர்வின் இறுதிநிலையில் நம்மிடமிருக்கும் விருப்பத் தராதரத்தால், அதாவது இறுதிநிலை விருப்பத்தராதரத்தால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. இந்த விருப்பத்தராதரங்கள் நெகிழ்ச்சியற்றவையாயிருந்து, நமது வாங்கற்பாடுகளில் சிறிதளவே இறுதிநிலை வாங்கற்பாடுகளாக இருக்குமானால், பண்ட அளிப்பில் ஏற்படும் சின்னஞ்சிறு மாறுதல்கள் விலையில் பெருமாறுதல்களை விளைவிக்கும். விருப்பத் தராதரங்கள் நெகிழ்ச்சியுடையனவாயிருந்து, வாங்கற்பாடுகளில் பெரும் பகுதி இறுதிநிலை வாங்கற்பாடுகளாக இருக்குமானால்,

விலைகள் பொதுவாக மாருமலிருக்கும். இவ்வாறு விலைகள் நிலைத்திருப்பது, அளிப்பின் மாறுதல்களுக்கேற்பத் தேவையை எவ்வாறு மாற்றிக்கொள்கிருேம் என்பதைப் பொறுத்திருக்கிறது. இறுதி நிலையில்தான் அளிப்பின் மாறுதல்களை நாம் கவனிக்க வேண்டும். தேவை விலைகளைப் பாதிப்பது நமது இறுதிநிலை விருப்பத் தராதரங்களைப் பொறுத்திருக்கிறது; அளிப்பு விலைகளைப் பாதிப்பது இறுதி நிலைச் செலவுகளைப் (marginal costs) பொறுத்திருக்கிறது. இதை அடுத்த அதிகாரத்தில் காண்போம்.

16. அளிப்பு : செலவும் விலையும்

ஒரு பண்டத்தின் இறுதிநிலை அலகுகளின் மதிப்பு எவ்வாறு தேவைப் பக்கத்திலிருந்து அப்பண்டத்தின் விலையை நிர்ண யிக்கிறது என்பதைக் கடந்த அத்தியாயத்தில் பார்த் தோம். அப்பண்டத்தின் இறுதிநிலை அலகுகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு எவ்வாறு அளிப்புப் பக்கத்தி லிருந்து விலையை நிர்ணயிக்கிறது என்பதை இப்போது ஆராயப் போகிறோம். முன்பு எவ்வாறு நுகர்வோர்களின் விருப்பத் தராதரங் களை அறிவதற்காகத் தேவை வளைகோடு முதலியவைகளையெல் லாம் ஆராய்ந்தோமோ, அதைப்போல இப்போது உற்பத்தியாளர் களின் செலவுகளை அறிந்துகொள்வதற்காக அளிப்பு வளைகோடு முதலியவைகளையெல்லாம் நாம் ஆராயவேண்டியிருக்கிறது. பயன் பாடு அல்லது விருப்பத் தராதரம் என்பதற்கும் விலைக்குமிருக்கின்ற தொடர்பைவிட, உற்பத்திச் செலவுக்கும் விலைக்குமிருக்கின்ற தொடர்பு சற்றுச் சிக்கலானதாக இருக்கிறது. உற்பத்திச் செலவு என்பது நாம் நினைப்பதைப்போன்று அவ்வாறு தெளிவான ஒன்று அல்ல.

அளிப்பை இரு விதங்களில் செலவு கட்டுப்படுத்துவதாக இருக் கிறது. முதலாவதாக, இலாபகரமானதென்று கருதி ஒவ்வொரு நிறுவனமும் செய்கின்ற உற்பத்தியின் அளவை அது கட்டுப்படுத்து கிறது; அடுத்து இலாபத்தோடு உற்பத்தி செய்ய முடிகின்ற நிறு வனங்களின் எண்ணிக்கையையும் அது கட்டுப்படுத்துகிறது. மற் றவை மாறுமலிருக்கையில், ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்திச் செலவு அதிகரிக்குமானால், அளிப்பு இரு காரணங்களால் குறையும். முத லாவதாக, இலாபம் தர இயலாத உற்பத்தியின் அலகுகளை உற் பத்தி செய்வதை ஒவ்வொரு நிறுவனமும் நிறுத்துகின்றன; இரண் டாவதாக, பண்டத்தின் உற்பத்தியை அறவே நிறுத்துவது என் பது சில நிறுவனங்களுக்கு அவசியமானதாகவோ அல்லது இலாப மானதாகவோ ஆகிறது. எனவே, அவைகள் உற்பத்தி செய்வதை

அறவே விடுகின்றன. செலவுகள் உயர்வது அளிப்பை இறுதி நிலையில் கட்டுப்படுத்துகிறது. அதாவது உற்பத்தி செய்தால் தகும் என்று கருதப்பட்டு உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற இறுதிநிலை அலகு களுக்குப் பிறகு பண்டம் உற்பத்தி செய்யப்படுவதையும், உற்பத்தி செய்தால் பாதகமில்லை என்று நினைத்து உற்பத்தி செய்து வருகின்ற நிறுவனங்கள் உற்பத்தி செய்வதையும் அது தடுக்கிறது. இறுதி நிலைக்குள்ளான மற்ற உற்பத்தி அலகுகள் தொடர்ந்து அளிக்கப் படும்; இறுதி நிலைக்குள்ளான மற்ற நிறுவனங்கள் ஏறிய உற்பத்திச் செலவுகளில் தொடர்ந்து தமது கடமையைச் செய்துவரும்.

இறுதிநிலைச் செலவு

எனவே, சராசரிச் செலவைவிட இறுதிநிலைச் செலவே அளிப் பைக் கட்டுப்படுத்துவதாக இருக்கிறது. அதிகப்படியாக ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு இறுதிநிலைச் செல வாகும். ஏற்கெனவே இருக்கின்ற ஒரு நிறுவனத்தாலோ அல்லது புதிதாக அங்காடிக்கு வருகின்ற ஒரு நிறுவனத்தாலோ ஓர் அலகு அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்யப்படலாம். இறுதிநிலைச் செலவு என்பது இருவிதப்பொருள்களைச் சுட்டிக்காட்டு கிறது. முதலாவதாக, அதிகப்படியாக ஓர் அலகை உற்பத்தி செய் வதில் ஒரு நிறுவனத்திற்காகும் செலவு என்று பொருள்படும். இரண்டாவதாக சராசரிச் செலவு என்றும் பொருள்படும். இச் செலவில் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்வது பரவாயில்லை என்று நிறு வனம் கருதுகிறது. இவையிரண்டுக்குமிடையே வித்தியாசங்கள் உண்டு.

செலவானது இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டுக்கு ஈடாக இருப்பது போல், இறுதிநிலைச் செலவுக்கும் ஈடாக இருக்கும் என்று நாம் அனுமானிக்கலாம். ஆனால், இந்த அனுமானம் சரியாக இருக்க வேண்டுமென்றால், தேவைபற்றி நாம் நிறுவிய எடுகோள்களைப் போல் அளிப்புப் பற்றியும் எடுகோள்கள் நிறுவுவது சாத்தியமா யிருக்க வேண்டும். நுகர்வோர்களிடையே போட்டி நிலவுவதாக முன்னர் எடுத்துக்கொண்டோம். அவர்களிடையே போட்டி நில வும்போது, ஒவ்வொருவரும் பொருளைச் சிறிய அளவிலேதான் வாங்குகின்றனர். அதோடு விலையை மாற்றுவதென்பது அவர் களால் முடியாததாக இருக்கிறது. நுகர்வோர்கள் ஒவ்வொருவரும் அங்காடி விலையை அப்படியே ஏற்றுக்கொண்டு அதற்கேற்றாற் போல் பொருள்களை வாங்கிவருகின்றனர். இந்த எடுகோள்களெல் லாம் தேவையைப் பொறுத்தவரை முற்றிலும் முரண்பட்டதாக இல்லையென்றாலும், அளிப்பைப் பொறுத்தவரை பொதுவாகப் பொருத்தமற்றதாகவே காணப்படுகின்றன. மொத்த அளிப்பின்

பெரும்பகுதியை ஓர் உற்பத்தியாளனுல் விற்கமுடிகிறது; உடன் படிக்கை மூலமாகவோ அல்லது ஒத்துப்போவதன் மூலமாகவோ போட்டி தவிர்க்கப்படுகின்றது; விலையை மாற்றுவதற்கு அவனிட மிருக்கும் சக்தி புறக்கணிக்கக்கூடிய ஒன்றுக இல்லை. அங்காடி விலையை அப்படியே ஏற்றுக்கொண்டு அதற்கேற்றுற்போல் அவன் தன்பொருள்களை விற்பதில்லை. விலைகள் இறங்காதவாறும் விற்பனை கள் குறையாதவாறும் இருப்பதுபோல், உற்பத்தியாளர்கள் தங்கள் உற்பத்தியைச் சரியாக ஒழுங்குபடுத்திக்கொள்ளுகின்றனர். அதே போல் ஒரு புதிய நிறுவனம் விளம்பரம் செய்வதற்காகும் செலவு போன்ற பிரத்தியேக விற்பனைச் செலவுகளைச் செய்யாது தன் பொருள்களை விற்கமுடியாது. நிலவும்விலைகளில் பொருள்களை அளிப் பதை விட்டு, வேறு விலைகளில் பொருள்களை விற்பனை செய்ய வும், மக்களோடு தொடர்பு கொள்ளவும் அது முயலவேண்டும்.

நுகர்வோர்களிடையே இருப்பதாக நாம் எடுத்துக்கொண்ட போட்டி, உற்பத்தியாளர்களிடையேயும் காணப்படுமாணுல், விலை யும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கும். நிறைவுப் போட்டி காணப்படும்போது, ஒரு தனிப்பட்ட நுகர்வோன் அல்லது உற் பத்தியாளன் பெரும் அளவில் பொருள்களை வாங்குவதோ அல்லது விற்பதோ சாத்தியமற்றதாகும். மேலும், உற்பத்தியாளர் களையோ அல்லது வாடிக்கைக்காரர்களையோ தன்வயப்படுத்தி விலையை மாற்றுவதென்பது முடியாததாகும். சாதாரணச் சர்வா தீனமோ அல்லது சர்வாதீனப்போட்டியோ (monopolistic competition) இருக்கும்படியான வேறு எந்தச் சூழ்நிலையிலும், விலையானது இறுதிநிலைச் செலவைவிட உயர்வானதாக இருக்கும். இவைகளைப் பற்றித் தீர ஆராய்வது மிகவும் இன்றியமையாததாகும்.

நிறைவுப் போட்டியில் தனிப்பட்ட நிறுவனத்தின் செலவு

நிறைவுப் போட்டி நிலவுகின்ற சூழ்நிலைகளில் ஒரு தனி நிறு வனத்தின் செலவுக்கும் விலைக்கும் எந்த முறையில் தொடர்பு ஏற்படுகிறது என்பதை முதலில் ஆராய்வோம். அந்த நிறுவனம் ஒரே ஒரு பண்டத்தை உற்பத்தி செய்து வருவதாகவும், உற்பத்தி அவ்வளவையும் அங்காடி விலையில் விற்க வேண்டியிருப்பதால், விற்பனையை அதிகரிக்க விளம்பரம் செய்தல் அல்லது வேறு முறை களைக் கையாளுதல்போன்ற செயல்களில் அது ஈடுபடாமலிருப்ப தாகவும் நாம் வைத்துக்கொள்வோம். இயற்கைக்கு முரண்பட்ட தாக இருக்கும் இந்த எடுகோள்களை வைத்துக்கொள்வதன்மூலம் பல சிக்கல்கள் தவிர்க்கப்படுகின்றன. அவைகள் எவை என் பதைப் பின்னர் ஆராய்வோம்.

தற்போது ஸ்கிரிப்லோ புரொபெல்லிங் பென்சில் கம்பெனியை (The Scribblo Propelling Pencil Company Ltd.) உதாரணத்திற்கு

எடுத்துக்கொள்வோம். போட்டி மத்தியில் காணப்படுகின்ற பல பென்சில் உற்பத்தி ஸ்தாபனங்களில் அதுவும் ஒன்று. மற்றப் பென்சில்களை விரும்புவதுபோல அக் கம்பெனியின் பென்சில்களையும் மக்கள் விரும்புகின்றனர். அப் பென்சில்கள் ஒவ்வொன்றின் விலை 4 பென்னி. எத்தனை பென்சில்களை உற்பத்தி செய்து விற்றால், உச்ச இலாபம் கிடைக்கும் என்பதை அந் நிறுவனம் அறிய விரும்புகின்றது என்று வைத்துக்கொள்வோம். எனவே, அது தன் கணக்கர்களை யெல்லாம் அழைத்து, அதன் உற்பத்திபற்றிய ஓர் அறிக்கை சமர்ப்பிக்குமாறு கேட்டுக்கொள்கிறது. அவர்கள் பல உண்மைகளையும் செய்திகளையும் ஆராய்ந்து, அவைகளோடு தங்கள் யூகங்களையும் சேர்த்து அடியிற் கண்ட பட்டியலைச் சமர்ப்பிக்கின்றனர்.

பட்டியல் 8

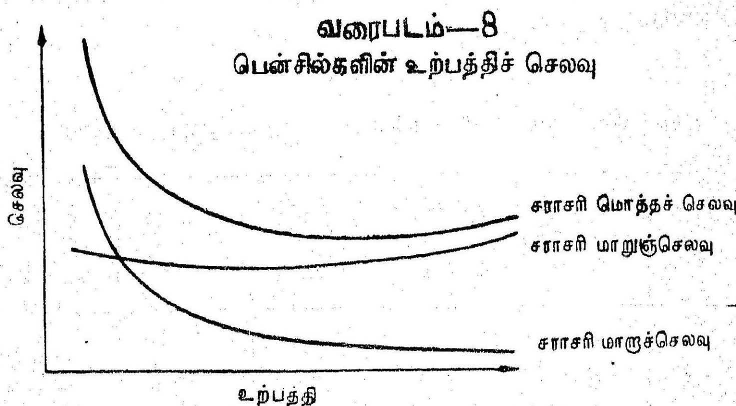
ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி பென்சில்களின் உற்பத்திச் செலவு

உற்பத்தி (பத்து லட்சம் பென்சில்கள்)	மாறாச்செலவு (பத்து லட்சம் பென்னி)	மாறுஞ் செலவு (பத்து லட்சம் பென்னி)	மொத்தச் செலவு (பத்து லட்சம் பென்னி)	சராசரிச் செலவு (பென்னி)	இறுதி நிலைச் செலவு (பென்னி)
0	6·0	0·0	6.0	0·0	
1	6·0	3·5	9.5	9·5	3·5
2	6·0	6·6	12·6	6·3	3·1
3	6·0	9·5	15·5	5·1	2·9
4	6·0	12·3	18·3	4·6	2·8
5	6·0	15·3	21·3	4·3	3·0
6	6·0	18·5	24·5	4·1	3·2
7	6·0	22·0	28·0	4·0	3·5
8	6·0	26·0	32·0	4·0	4·0
9	6·0	30·7	36·7	4·1	4·7
10	6·0	36·3	42·3	4·2	5·6
11	6·0	42·9	48·9	4·4	6·6

கணக்கர்கள், கம்பெனியின் செலவுகளை இருவகையாகப் பிரித்திருக்கின்றனர். ஒன்று, பொதுச் செலவுகள் (overheads)

என்ற மாருச் செலவுகள். உற்பத்தி மாறும்போது, இவை மாரும விருக்கின்றன. மற்றொன்று, உழைப்பு, சாதனங்கள் முதலிய வைகளுக்கு ஆகின்ற செலவுகள். உற்பத்தி அதிகரிக்கும்போது, இவையும் அதிகரிக்கின்றன. மொத்தச் செலவை மொத்த உற்பத்தியால் வகுத்துப் பெறுகின்ற சராசரிச் செலவு, துவக்கத்தில் மாருச் செலவுகளின் காரணமாக இறங்குகிறது. பிறகு ஏறத் துவங்குகிறது. இதற்குக் காரணம் ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி தன் முழுத் திறமையையும் பயன்படுத்தி உற்பத்தி செய்து வருகின்ற போது, நீண்ட நேரம் உழைப்பவர்களுக்கு அதிகப்படியான ஊதியம் தரவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகிறது.

வரைபடம்—8
பென்சில்களின் உற்பத்திச் செலவு



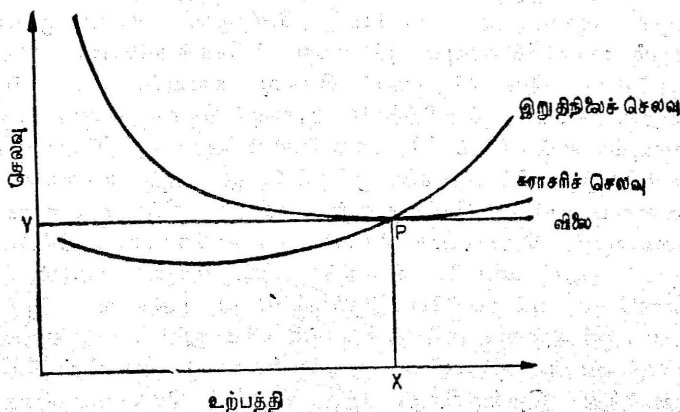
மாருச் செலவு, மாறுஞ் செலவு, மொத்தச் செலவு முதலிய வைகளிடையே காணப்படும் தொடர்பு 8ஆம் வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளது. உற்பத்தி அலகு ஒவ்வொன்றின் மாருச் செலவு நீள்சதுர அதிபர வளைவாகக் (rectangular hyperbola) காணப்படுகிறது. ஒவ்வோர் உற்பத்தி அலகின் மாறுஞ் செலவு முதலில் சற்று இறங்கிப் பிறகு மேலே ஏறும் வளைவாக இருக்கிறது.

1 ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி ஒரு புதிய நிறுவனமாக இருக்கின்றது என்று எடுத்துக் கொண்டால்கூட, அதன் செலவுகளில் இதைப்போன்ற மாறுதல்கள் ஏற்படும். துவக்கத்தில் அது பேரளவு உற்பத்தியினுல் ஏற்படும் சிக்கனங்களைப் பெற்றுவரும். எந்த அளவுக்கும். உற்பத்தி பெரிதாக இருக்கிறதோ, அந்த அளவுக்குச் செலவுகள் குறைவாக இருக்கும். ஆனுல், ஓரளவுக்குப் பிறகு பேரளவில் உற்பத்தி செய்வது என்பது செலவுகளை அதிகரிப்பதாக இருக்கிறது. நிறுவனமானது நிர்வகிக்க முடிகின்ற அளவைவிடப் பெரிதாக இருப்பதோ அல்லது ஏதாவது ஒரு சாதனம் அரிதாக இருப்பதோ இதற்குக் காரணமாக இருக்கலாம். உதாரணமாக, அதிக மான தொழிலாளர்களை வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ளவேண்டிய அவசியம் ஏற்பட்டால், அவர்களுக்குக் கூடுதலான ஊதியம் தரப்படவேண்டியிருக்கும்; அல்லது திறமை குறைந்த தொழிலாளர்களை வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ள நேரிடும். இதைப்பற்றிய முழு விளக்கத்திற்கு 18ஆம் அத்தியாயத்தைப் பார்க்கவும்.

மொத்தச் செலவு (அதாவது சராசரிச் செலவு) முதலில் நன்றாகக் கீழே இறங்கிப் பிறகு மேலே ஏறுகிறது.

இறுதிநிலைச் செலவும் சராசரிச் செலவும்

8ஆம் பட்டியலின் கடைசிக் கட்டத்தில் உற்பத்தியின் இறுதிநிலைச் செலவு காட்டப்பட்டுள்ளது. இறுதிநிலை அலகை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு இறுதிநிலைச் செலவாகும். இன்னும் சரியாகச் சொன்னால், உற்பத்தி ஓர் அலகு உயரும் போது மொத்தச் செலவில் ஏற்படும் கூடுதல் செலவுக்கு இறுதி நிலைச் செலவு என்று பெயர். இதையே வேறுவிதமாகச் சொன்னால், உற்பத்தியை ஓர் அலகு குறைத்துக் கொண்டால் நம்மால் தவிர்க்க முடிகின்ற செலவுக்கு இறுதிநிலைச் செலவு என்று பெயர்.[1] உற்பத்தி ஒரு நிலையிலிருந்து மற்றொரு நிலைக்கு உயரும்போது



வரைபடம்—9
பென்சில்களின் சராசரிச் செலவும், இறுதி நிலைச் செலவும், விலையும்

1 இவை இரண்டும் ஒன்றுதான் என்று நாம் சொல்லமுடியாது. எனினும் அவைகளிடையே காணப்படும் வேறுபாடுகள் புறக்கணிக்கக் கூடியவைகளாகும். உற்பத்தியை மேலும் பெருக்குவதற்கு முன்னால், நிறுவனத்தின் அமைப்பிலோ அல்லது தொழிலின் முறையிலோ, அல்லது எந்திரத்திலோ மாறுதல் செய்ய முயலும்போது, செலவுகளில் தொடர்பற்ற மாறுதல்கள் ஏற்படுகின்றன. அப்போது, அதிகப்படியான உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற அலகிற்கு ஆகும் செலவு, உற்பத்தியை ஓர் அலகு குறைத்துக் கொள்வதனால் தவிர்க்க முடிகின்ற செலவை விட அதிகமானதாக இருக்கும். உற்பத்திக்கு எடுத்துக்கொள்ளப்படும் காலத்தின் காரணமாக மற்றொரு சிக்கலும் ஏற்படுகின்றது. உற்பத்தியை ஒரு சில வாரங்கள் குறைத்துக்கொள்வதனால் தவிர்க்கமுடிகின்ற செலவுகள், உற்பத்தியை நீண்ட காலம் குறைத்துக் கொள்வதனால் தவிர்க்கமுடிகின்ற செலவுகளிலிருந்து மாறுபட்டிருக்கின்றன.

மொத்தச் செலவுகளில் ஏற்படும் உயர்வை எடுத்துக்கொள்வதன் மூலம் நாம் இறுதிநிலைச் செலவைக் கண்டுபிடிக்கலாம். எனவே, பட்டியலில் 'மொத்தச் செலவு' கட்டத்திலிருந்து 'இறுதி நிலைச் செலவு' கட்டம் உருவாக்கப்படுகிறது. உண்மையில், உற்பத்தியில் ஏற்படும் மிக நுண்ணிய மாறுதல்களை வைத்தே இது கணக்கிட்டு அறியப்படவேண்டும். ஆனால், நடைமுறையில் சுலபமாக இருக்கும் என்பதற்காக, அதிகப்படியாக ஒரு பத்து லட்சம் பென்சில்களை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவுகளைக் கணக்கிட்டு அறிந்து அதைப் பத்து லட்சத்தால் வகுத்து அதன்மூலம் இறுதிநிலைச் செலவை அறிகிறோம்.

9ஆம் வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ள இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு முதலில் சராசரிச் செலவுக் கோட்டிற்குக் கீழே காணப்படுகிறது. இதற்கு முக்கிய காரணம் இறுதிநிலைச் செலவு மாறாச் செலவைத் தன்னிடம் சேர்த்துக் கொண்டிருப்பதே யாகும். சராசரிச்செலவு மாறாச்செலவைச் சேர்த்துக்கொள்வதில்லை. இறுதிநிலைச் செலவில் மாறாச் செலவு காணப்படாமல் இருக்கின்றபோதுகூட, இறுதிநிலைச் செலவுக் கோடு சராசரி மாறுஞ் செலவுக் கோட்டிற்குக் கீழே காணப்படும். அதாவது இவை இரண்டும் கீழே இறங்கிக் கொண்டிருக்கும்போது, அதிகப்படியாக ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்வதனால் ஏற்படும் சிக்கனம், சராசரிச் செலவைவிட இறுதிநிலைச் செலவையே அதிகமாக பாதிக்கிறது. முடிவில் இறுதிநிலைச் செலவு ஏறத் துவங்குகிறது. ஆனால், அது சராசரிச் செலவுக்குக் கீழே இருக்கும்போது (அதாவது அதிகப்படியாக ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு சராசரிச் செலவைவிடக் குறைவாக இருக்கும்போது) சராசரிச் செலவு தொடர்ந்து இறங்குகிறது. இறுதிநிலைச் செலவு, சராசரிச் செலவைவிட அதிகரிக்கும்போது (அதாவது அதிகப்படியாக ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு சராசரிச் செலவைவிட அதிகமாக இருக்கும்போது) சராசரிச் செலவும் ஏறத்துவங்குகிறது. இறுதிநிலைச் செலவு சராசரிச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கும் போது, சராசரிச் செலவு ஏறாமலும் இறங்காமலும் இருப்பதுபோல் கீழ் மட்டத்தைத் தொடுகின்ற திருப்பு முனையில் காணப்படுகின்றது. இவ்வாறாக இறுதிநிலைச் செலவு வளைகோடு 9ஆம் வரைபடத்தில், சராசரிச் செலவு வளைகோட்டை அதன் அடிமட்டத்தில் வெட்டுகிறது.

இறுதிநிலைச் செலவும் விலையும்

இந்த நிலையில் விலை இருக்கும்போதுதான் ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி தன் உச்ச லாபத்தைப் பெறமுடியும். விலையும் இறுதி

நிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கும்போதுதான் இலாபமானது உச்ச நிலையிலிருக்கிறது. இறுதிநிலைச் செலவைவிட விலையானது உயர்வாக இருந்தால், பென்சில்களை மேலும் உற்பத்தி செய்வதன் மூலம் அதிகப்படியான இலாபம் பெறலாம். இந்தப் பென்சில்களை விற்றுவரும் இலாபம், அவைகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவுகளைவிட அதிகமாக இருக்கிறது. இறுதிநிலைச் செலவுக்குக் குறைவாக விலை இருக்குமானால், சில அலகுகளை உற்பத்தி செய்வது இழப்புத் தருவதாக இருக்கிறது. அவைகளை உற்பத்தி செய்யாமலிருப்பதன்மூலம் ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி தன் செலவுகளைச் சற்றுக் குறைக்கலாம்; அதன் விளைவாக இலாபம் சற்று அதிகரிக்கலாம். கற்பனையான உதாரணங்களை வைத்து இதை நாம் சோதித்துக் கொள்ளமுடியும். அடியில் கண்ட பட்டியலிலிருந்துகூட அந்த உண்மையை நாம் ஒருவாறு புரிந்துகொள்ளலாம்.

பட்டியல் 9

பென்சில் உற்பத்தியின் செலவுகளும் இலாபங்களும்

உற்பத்தி (பத்து லட்சம் பென்சில்)	மொத்தச் செலவு	மொத்த வருவாய் (பத்து லட்சம் பென்னி)	இலாபம்	இறுதிநிலைச் செலவு	விலை
1	9·5	4·0	—5·5		4
				3·1	
2	12·6	8·0	—4·6		4
				2·9	
3	15·5	12·0	—3·5		4
				2·8	
4	18·3	16·0	—2·3		4
				3·0	
5	21·3	20·0	—1·3		4
				3·2	
6	24·5	24·0	—0·5		4
				3·5	
7	28·0	28·0	—		4
				4·0	
8	32·0	32·0	—		4
				4·7	
9	36·7	36·0	—0·7		4
				5·6	
10	42·3	40·0	—2·7		4

விலை 4 பென்னியாக இருக்கும்போது, ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி 70 லட்சத்திலிருந்து 80 லட்சம் பென்சில்வரை உற்பத்தி செய்து விற்ருல், அதிலிருந்து கிடைக்கின்ற தொகை, செலவுகளைச் சரிக் கட்ட போதுமானதாக இருக்கிறது. அதற்கு அதிகமாகவோ அல்லது குறைவாகவோ உற்பத்தி செய்தால் இழப்பு ஏற்படுகிறது. 70 லட்சம் பென்சில்களிலிருந்து 80 லட்சம் பென்சில்கள்வரை உற்பத்தி செய்துவரும்போது, விலை, இறுதிநிலைச் செலவு, சராசரிச் செலவு முதலியவை எல்லாமே சமமாக இருக்கின்றன. ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனியின் உற்பத்திச் செலவு அப்போது குறைவாகவும், இலாபமானது கூடுதலாகிக் கொண்டிருப்பதாகவும் இருக்கிறது.

சராசரிச் செலவும் விலையும்

குறைந்த செலவும் நிறைந்த இலாபமும் ஏக காலத்தில் எவ்வாறு ஏற்படுகின்றன? ஸ்கிரிப்லோ பென்சில் கம்பெனி தன் கணக்கர்களின் உதவி கொண்டுதான் தன் உற்பத்தியை எப்போதும் ஒழுங்குபடுத்திக்கொள்கிறதா? இல்லவே இல்லை. குறைந்த செலவும் நிறைந்த இலாபமும் காணப்படுகின்ற சூழ்நிலையை உருவாக்கித்தருவது நிறைவுப் போட்டியே. ஏனெனில், நிறைவுப் போட்டி நிலவும்போது, பென்சில் உற்பத்தியாளர்கள் 'போட்டி' அல்லது 'இயல்பான' இலாபத்திற்கு அதிகமான இலாபத்தைப் பெற்றுவருவார்களேயானுல், பல புதிய நிறுவனங்கள் பென்சில் உற்பத்தி செய்வதைத் துவங்கும்; அவர்களின் போட்டி காரணமாக விலையும் இலாபமும் அவைகளின் இயல்பான அல்லது இயற்கையான மட்டத்துக்குக் கொண்டுவரப்படும். இயல்பான இலாபம் என்பது உற்பத்திச் செலவின் ஓர் அங்கமாகும். பென்சில் உற்பத்தியைச் செய்வதற்கு ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனியை (அல்லது வேறு நிறுவனத்தை) தூண்டிவிடுகின்ற குறைந்த பட்ச இலாபத்திற்குப் பெயரே இயல்பான இலாபம் என்பது. ஆகவே, கணக்கர்கள் தங்களது பணியைச் சரியாகச் செய்திருந்தார்களேயானுல், சராசரிச் செலவின் ஓர் அங்கமாக இலாபம் காணப்படும். நிறைவுப் போட்டியின்போது, இந்தச்சராசரிச் செலவு விலைக்குச்சமமாக இருக்கிறது. பொதுவாக விலைக்குக் கீழாக சராசரிச் செலவு நீண்ட காலம் இருக்கமுடியாது. போட்டியைச் சமாளிக்கக்கூடிய சில நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரை வேண்டுமானுல் சராசரிச் செலவு விலைக்குக் கீழே இருக்கும். விலையும் சராசரிச் செலவும் சமமாக இருந்து, அதே நேரத்தில் விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கும்போது, சராசரிச் செலவும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்க வேண்

டும் என்றால், சராசரிச் செலவு மிகவும் தாழ்வான மட்டத்தில் இருக்க வேண்டும்.

இவ்வாறு நிறைவுப் போட்டியில் எல்லாமே இயல்பான நிலையி லிருப்பதால்தான், பொருளாதார அறிஞர்கள் நிறைவுப் போட் டியை ஓர் அளவுகோலாகப் பயன்படுத்துவதோடல்லாது, அதனால் உருவாக்கப்படுவதை ஓர் இலட்சியப் பொருளாதாரச் சூழ்நிலை என்றும் கருதுகின்றனர். நிறைவுப் போட்டியானது, நிறுவனங் களைக் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யவும், இயல்பான இலா பம் பெறவும் வைக்கிறது என்றால், அது ஒரு விரும்பக்கூடிய சூழ் நிலையே. நிறைவுப் போட்டியின் சூழ்நிலைகளை அப்படியே நடை முறையில் கொண்டு வருவதென்பது முடியாது என்றாலும், நாட்டு மயமாக்கப்பட்ட தொழிலை (nationalised industry) நிர்வகிக்கும் போதும், விலைகள் நிர்ணயிக்க முயலும்போதும் நிறைவுப் போட்டி யின் சில விதிகளை அனுசரிப்பதென்பது சாத்தியமானதே.

சர்வாதீனத்தில் செலவுகளும் விலைகளும்

நிறைவுப் போட்டியை விட்டு, அதற்கு நேர்மாறாக இருக்கின்ற மற்றொன்றைத் தற்போது பார்ப்போம். ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி ஒரு தனிவிதப் பென்சிலை உற்பத்தி செய்து வருவதாகவும், அதற்குப் போட்டியாக வேறு யாரும் இல்லை யென்றும் இப்போது வைத்துக்கொள்வோம். இதன் பொருள், அக்கம்பெனி, அங்காடி யின் விலையை அப்படியே ஏற்றுக்கொள்ளவேண்டியதில்லை என் பதாகும். எத்தனை பென்சில்களை உற்பத்தி செய்வது, எந்த விலை யில் அவைகளை விற்பது என்பவைகளை யெல்லாம் அந்த நிறுவ னமே தீர்மானிக்க வேண்டும். அதாவது, செலவு வளைகோட் டையே அல்லாது தேவை வளைகோட்டையும் அது வரைய வேண்டும். நிறைவுப் போட்டியின்போது ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி யின் பென்சில்களுக்குள்ள தேவை வளைகோடு (பொதுவாக பென் சில்களுக்கிருக்கும் தேவை எவ்வாறு இருந்தாலும்) பூரண நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறது. இது படுகிடையாகக் காணப் படும் நேர்க்கோடாக 9ஆம் வரைபடத்தில் காட்டப்பட்டுள்ளது. சர்வாதீனத்தில் தேவைக் கோடு, எந்தப் பண்டத்துக்கும் இருக் கும் தேவைக்கோட்டைப்போன்று இடமிருந்து வலமாகச் சரி கிறது.

ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனியின் செலவுகள் முன்பு இருந்ததுபோல வும், அதன் பென்சில்களுக்குத் தேவைப் பட்டியல் பின்வருமாறும் இருப்பதாக எடுத்துக்கொள்வோம்.

பட்டியல் 10

ஸ்கிரிப்லோ பென்சில்களுக்குள்ள தேவை

உற்பத்தி (பத்து லட்சம்)	விலை (பென்னி)	மொத்த வருவாய் (பத்து லட்சம் பென்னி)	இறுதிநிலை வருவாய் (பென்னி)
1	12	12	12
2	10	20	8
3	9	27	7
4	8	32	5
5	7	35	3
6	6	36	1
7	5	35	—1
8	4	32	—3
9	3	27	—5
10	2	20	—7
11	1	11	—9

ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி பென்சிலுக்குள்ள தேவை, அவைகளின் விலையானது 6 பென்னியாக இருக்கின்றவரை நெகிழ்ச்சியற்றதாகவும், அதற்கு உயர்வான விலைகளிலெல்லாம் நெகிழ்ச்சியுள்ளதாகவுமிருப்பதாக மேலே காணப்படும் தேவைப் பட்டியல் காட்டுகின்றது. கம்பெனியானது உச்ச வருவாயைப் பெறவேண்டுமென்றால், விலை 6 பென்னியாக நிர்ணயிக்கப்பட வேண்டும். ஆனால் கம்பெனியின் நோக்கம் செலவுக்கும் வருவாய்க்குமிருக்கின்ற வித்தியாசத்தை அதிகப்படுத்த வேண்டுமென்பதேயாகும். எனவே, விலையானது 7 பென்னிக்கும் 8 பென்னிக்குமிடையே இருக்கும்போதுதான் இந் நோக்கம் நிறைவேறும்.

விலையில் ஏற்படும் நுண்ணிய மாறுதல்களை ஆராய்வது நம்மால் கூடுமென்றால், இந்த வித்தியாசத்தை மிகவும் சிறியதாக்கி,

சர்வாதீனனுக்கு உச்ச வருமானத்தைத் தருகின்ற விலையை நாம் கண்டுபிடிக்க முடியும்.

பட்டியல் 11

ஸ்கிரிப்லோ பென்சில்களின் செலவுகளும் விலைகளும்

விலை (பென்னி)	மொத்த வருவாய் (பத்து லட்சம் பென்னி)	மொத்தச் செலவுகள் (பத்து லட்சம் பென்னி)	வருவாய்க்கும் செலவுக்குமுள்ள வித்தியாசம் (பத்து லட்சம் பென்னி)	இறுதிநிலை வருவாய் (பென்னி)	இறுதிநிலைச் செலவு (பென்னி)
12	12	9·5	2·5	12	3·5
10	20	12·6	7·4	8	3·1
9	27	15·5	11·5	7	2·9
8	32	18·3	13·7	5	2·8
7	35	21·3	13·7	3	3·0
6	36	24·5	11·5	1	3·2
5	35	28·0	7·0	—1	3·5
4	32	32·0	—	—3	4·0
3	27	36·7	—9·7	—5	4·7

விலையும் இறுதிநிலை வருவாயும்

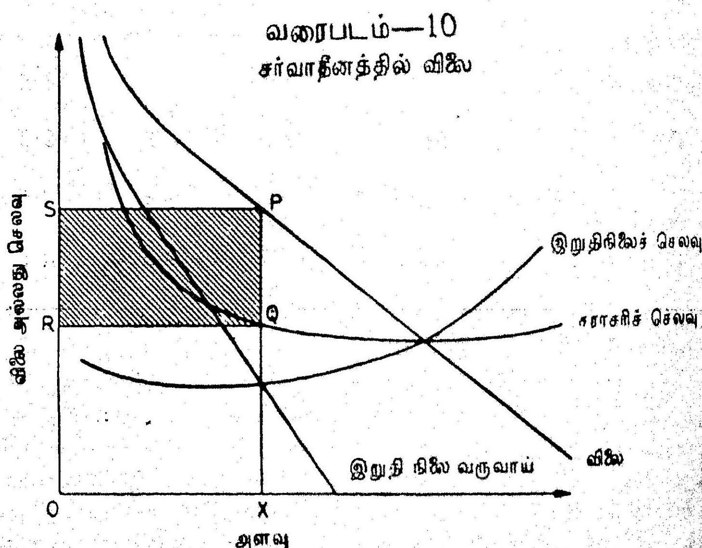
நிறைவுப் போட்டியில் உச்ச இலாபம் கிடைக்கும்போது விலையும், இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கின்றன; சர்வாதீனத்தில் உச்ச இலாபம் கிடைக்கும்போது இறுதிநிலை வருவாயும், இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கின்றன. இறுதிநிலையில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அலகிலிருந்து வரும் நிகர வருவாய் இறுதிநிலை வருவாய் எனப்படும். அதாவது, அதிகப்படியாக ஓர் அலகை விற்பனை செய்வதனால் எந்த அளவு மொத்தவருவாய் உயர்கிறதோ அந்த அளவுக்கு இறுதிநிலை வருவாய் என்று பெயர். ஓர் அலகு

குறைவாக விற்ருல், மொத்த வருவாய் அந்த அளவுக்குக் குறையும். ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி (அல்லது வேறு எந்த நிறுவனமும்) உச்ச இலாபம் தருகின்ற உற்பத்தியைச் செய்துவரும்போது, உற்பத்தியில் ஓர் அலகை அதிகரித்தாலோ அல்லது குறைத்தாலோ, இலாபம் முன்பைவிடக் குறைவானதாகவே யிருக்கும். இன்னும் விளக்கமாகச் சொன்னுல், இறுதிநிலை அலகு உற்பத்தி செய்யப்படுவதனுல் மொத்த வருவாயைவிட மொத்தச் செலவு அதிகரிக்கிறது; அது உற்பத்தி செய்யப் படாதபோது, செலவில் ஏற்படும் சேமிப்பு வருவாயில் ஏற்படும் இழப்பைவிடக் குறைவாக இருக்கிறது. ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்வதாவது இழப்புத் தருவதாக இருந்தால் ஒழிய, இறுதிநிலைச் செலவு இறுதிநிலை வருவாய்க்கு மேலிருக்காது. ஓர் அலகை உற்பத்தி செய்வதாவது பிரத்தியேக இலாபம் தருவதாக இருந்தால் ஒழிய, இறுதிநிலைச் செலவு இறுதிநிலை வருவாய்க்குக் கீழே இருக்காது. ஆகவே, இலாபமானது உச்சமாக இருக்கின்றபோது, இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாக இருக்கவேண்டும்.

இறுதிநிலைச் செலவுக்கும், சராசரிச் செலவுக்குமுள்ள தொடர்பும், இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் சராசரி வருவாய்க்கு முள்ள தொடர்பும், அடியிற் கண்ட 10ஆம் வரைபடத்தில் விளக்கப்பட்டுள்ளன.

வரைபடம்—10

சர்வாதீனத்தில் விலை



தேவைக்கோடு சரிவாகக் கீழே இறங்குகிறது. இறுதிநிலை வருவாய்க் கோடும் அதைவிடச் சரிவாகக் கீழே இறங்கி, X என்ற

அச்சை ஓரிடத்தில் வெட்டுகிறது. அது வெட்டுகின்ற இடத்தில் நெகிழ்ச்சி ஒருமைக்குச் சமமாகிறது.[1] செலவுக்கோடுகள் 9ஆம் வரைபடத்தில் உள்ளதுபோலவே இருக்கின்றன. செலவுகளுக்கும் வருவாய்க்குமுள்ள வித்தியாசம் PQRS என்ற நீள் சதுரத்தால் காட்டப்பட்டுள்ளது. இந்த நிலையில்தான் இறுதிநிலை வருவாய் இறுதிநிலைச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கிறது. சராசரிச் செலவு உயர்வாக இருக்கிறது; விலை இன்னும் சற்று உயர்வாக இருக்கிறது.

10ஆம் வரைபடத்தில், இறுதிநிலைச் செலவு வளைகோடு ஒரே சீராக தேவை வளைகோட்டிற்குக் கீழே காணப்படுகிறது; இறுதிநிலை வருவாய் விலையைவிடக் குறைவாக இருக்கிறது. இதற்குக் காரணம், பென்சில்களின் விற்பனையை அதிகரிக்க எடுத்துக்கொள்ளப்படும் முயற்சி விலையைக் குறைப்பதாக இருக்கிறது என்பதேயாகும். விலை இறக்கத்தின் காரணமாக வாங்கப்படுகின்ற பென்சில்களையே அல்லாது, மற்ற எல்லாப் பென்சில்களின் விலையிலும் இந்த இறக்கம் காணப்படும். முன்பு ஏறிய விலைகளில் விற்பனை செய்யப்பட்ட பென்சில்கள், முன்பைவிடக் குறைவான வருவாயையே தற்போது தருகின்றன. இவ்வாறு வருவாயில் ஏற்படும் இந்த இழப்பை அதிகப்படியாக விற்கப்பட்ட பென்சில்களின் விலையிலிருந்து கழித்த பிறகே நாம் மொத்த வருவாயிலோ அல்லது இறுதிநிலை வருவாயிலோ ஏற்படுகின்ற நிகர உயர்வைக் கண்டுபிடிக்க வேண்டியிருக்கிறது. இறுதிநிலை வருவாய் விலைக்குச் சற்றுக் குறைவாக இருக்கவேண்டும். எந்த அளவுக்குக் குறைவானதாக இருக்கிறதோ அந்த அளவுக்கு ஈடான தொகை வாங்குவோர்களுக்கு விட்டுக்கொடுக்கப்படவேண்டும். பொருள்களை அதிகமாக வாங்குவதற்கு இது தூண்டுகோலாக இருக்கும். தேவை நெகிழ்ச்சியற்றதாக இருந்தால் இச்சலுகை மிகையாகவும், நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருந்தால், குறைவாகவும் காட்டப்பட வேண்டும்.[2]

[1] நெகிழ்ச்சி என்பதும், சரிவு என்பதும் அநேக வேளைகளில் ஒன்றோடு ஒன்று குழப்பப்படுகின்றன. 10ஆம் வரைபடத்தில் தேவை வளைகோடு முழுவதும் ஒரே சரிவாக இருக்கிறது என்பதையும், அதேவேளையில் தேவையானது நெகிழ்ச்சியற்ற தன்மையிலிருந்து நெகிழ்ச்சியுள்ள தன்மைக்கு மாறுகிறது என்பதையும் நாம் உணர வேண்டும். விலையின் முழு மாறுதலினால் தேவையில் ஏற்படும் முழு மாறுதலின் விகிதத்தைச் சரிவு என்பது அளவிடுகிறது. இந்த இரு சதவிகித மாறுதல்களையும் நெகிழ்ச்சி என்பது அளவிடுகிறது.

[2] X என்ற பென்சில்கள் P என்ற விலையிலும், $(X+\triangle X)$ என்ற பென்சில்கள் $(P-\triangle P)$ என்ற விலையிலும் விற்கப்படுவதாக வைத்துக் கொள்வோம். X என்பதிலும், P என்பதிலும் ஏற்படுகின்ற சிறு மாறுதல்களை, $\triangle X$ என்பதும் $\triangle P$ என்பதும் முறையே சுட்டிக்காட்டுவதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். அப்போது இறுதிநிலை வருவாய் அடுத்த பக்கத்தில் காணப்படுவதற்குச் சமமாக இருக்கும்.

நிறைவுப் போட்டியில் ஏற்படும் தடை

ஆனால், இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் விலைக்குமுள்ள வித்தியாசம் நிறைவுப் போட்டியில் காணப்படவில்லை. அங்கே, விலையைக் குறைப்பது போன்ற சலுகைகளைக் காட்டாமலேயே விற்பனைகளை அதிகரிக்கலாம். நிறைவுப் போட்டி இருக்கும்போது ஸ்கிரிப்லோ பென்சில்களுக்குள்ள தேவை பூரண நெகிழ்ச்சியுள்ளதாக இருக்கிறது. தேவை வளைகோடும், இறுதிநிலை வருவாய் வளைகோடும், அங்காடி விலையினூடே வரையப்பட்ட படுகிடை நேர்க்கோட்டில் சமமாக இருக்கின்றன. நிறுவனங்கள் உச்ச இலாபத்தைப் பெறுகின்றபோது இறுதிநிலை வருவாயும், இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கின்றன என்ற உண்மை இப்போதும் காணப்படலாம். விலையும் இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாக இருப்பதால், விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும்கூடச் சமமாக இருக்கும். இவ்வாறாக, தடை போடுகின்ற நிறைவுப் போட்டியில்கூட இப் பொது விதி உண்மையாக இருக்கிறது.

சர்வாதீனமா? நிறைவுப் போட்டியா?

விலைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய்க்குமிருக்கின்ற வித்தியாசத்தைக்கொண்டு, அங்காடியில் காணப்படுவது சர்வாதீனமா அல்லது நிறைவுப் போட்டியா என்பதை நாம் கண்டு கொள்ளலாம். இவை இரண்டுக்குமிடையே வித்தியாசம் காணப்படவில்லை என்றால், நிறைவுப் போட்டி இருக்கிறதென்றும், வித்தியாசம் காணப்பட்டால் சர்வாதீனம் இருக்கிறதென்றும் முடிவு செய்யப்படவேண்டும். ஒரு நிறுவனத்தின் பொருளுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியே இந்த

$$\frac{\text{வருவாய் உயர்வு}}{\text{விற்பனை உயர்வு}} = \frac{(P-\triangle P)(X+\triangle X)-P.X}{\triangle X}$$

$$= P - \frac{X.\triangle P}{\triangle X} - \triangle P$$

கடைசியில் காணப்படுவது, $\triangle X$ என்பதும் $\triangle P$ என்பதும் மிகச்சிறியவையாயிருக்கும்போது மறைந்து போகும். இறுதிநிலை வருவாயைவிட விலை எவ்வளவு கூடுதலாக இருக்கிறது என்பதை $\frac{X.\triangle P}{\triangle X}$ என்பது காட்டுகிறது.

$$\text{ஆனால் தேவை நெகிழ்ச்சி} = \frac{\frac{\triangle X}{X}}{\frac{\triangle P}{P}} = \frac{P}{X.\frac{\triangle P}{\triangle X}}$$

எனவே விலை, இறுதிநிலை வருவாயைவிடக் கூடுதலாக இருப்பது தேவை நெகிழ்ச்சியையும் பொறுத்திருக்கிறது.

வித்தியாசத்தை நிர்ணயிக்கிறது.[1] ஒரு பொருளுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியை நிர்ணயிப்பவை அப் பொருளுக்குப் பதிலாகக் கிடைக்கக்கூடிய மாற்றுப் பொருள்களே. ஆனால், இந்த மாற்றுப் பொருள்கள்தான் போட்டிப் பொருள்களாக இருக்கின்றனவே! எனவே, விலைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய்க்குமுள்ள வித்தியாசம், போட்டியின் சக்தியை எடுத்துக் காட்டுகிறது என்ற முடிவுக்கு நாம் வரலாம்.

விலைக்கும் இறுதிநிலை வருவாய்க்குமிருக்கின்ற இந்த வித்தியாசமே, நிறுவனம் உச்சலாபம் பெறுகின்றபோது, விலைக்கும் இறுதிநிலைச் செலவுக்குமிடையே காணப்படுகிறது. எனவே, நாம் மேலே செய்தமுடிவு அப்படி ஒன்றும் புதிதான ஒன்று அல்ல. பொருள்களை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவுகளுக்கதிகமாக விலையை நிர்ணயிப்பவனே சர்வாதீனன் என்று நாமெல்லாம் நினைக்கிறோம். இந்த அத்தியாயத்தில் நாம் முக்கியமாகச் சொல்ல விரும்புவதெல்லாம் இதுதான். சர்வாதீன சக்தியை எந்த அளவுக்கு ஒரு நிறுவனம் அதிகமாகப் பயன்படுத்துகிறதோ, அந்த அளவுக்கு விலையானது இறுதிநிலைச் செலவைவிட உயர்வாக இருக்கும்; அதேபோன்று, எந்த அளவுக்குப் போட்டி நிறைவானதாக இருக்கிறதோ அந்த அளவுக்கு இவை இரண்டுக்குமிடையே உள்ள வித்தியாசம் குறைவானதாக இருக்கும்.

போட்டித் தொழிலில் விலையும் சராசரிச் செலவும்

இதுவரை நாம் ஒரு தனிப்பட்ட நிறுவனத்தைப்பற்றியே ஆராய்ந்து வந்திருக்கிறோம். பல நிறுவனங்கள் காணப்படுகின்ற ஒரு தொழிலைப்பற்றி முழுமையாக நாம் ஆராயவில்லை. அதைச் செய்ய வேண்டிய அவசியம் இப்போது ஏற்படுகின்றது. ஏற்கெனவே இருக்கின்ற நிறுவனங்களில் மாறுதல்கள் நிகழ்வதாலோ அல்லது புதிய நிறுவனங்கள் தொழிலில் இறங்குவதாலோ உற்பத்தியின் அளவு மாறுவதாக இருப்பதால், உற்பத்தியில் மற்றொருவித இறுதிநிலைக் கூடுதல் ஏற்படுகிறது என்பதையும் இறுதிநிலைச் செலவுக்கு மற்றொரு பொருள் இருக்கிறதென்பதையும் நாம் கவனிக்க வேண்டும். இறுதிநிலை நிறுவனங்கள் என்று சில நிறுவனங்கள் இருக்கின்றன; இறுதிநிலைச் செலவு என்பதற்கு, இறுதிநிலை நிறுவனத்தின் சராசரி உற்பத்திச் செலவு என்றும் பொருள் உண்டு.

1 ஒரு நிறுவனத்தின் பொருளுக்கிருக்கின்ற தேவைபற்றியே நாம் இங்கே பேசுகிறோமே தவிர, 14ஆம் அத்தியாயத்தில் பேசுவது போன்று ஒரு பண்டத்திற்கிருக்கும் தேவை பற்றி அல்ல. ஒரு தொழிற்சாலையின் பொருளுக்கிருக்கின்ற தேவை, அல்லது பல நிறுவனங்கள் கொண்ட ஒரு அமைப்பின் பொருளுக்கிருக்கும் தேவை பற்றியே இங்கே நாம் பேசுகிறோம். உதாரணமாக, ஸ்கிரிப்லோ கம்பெனி பென்சில்களுக்குள்ள தேவை பற்றியே பேசுகிறோமே தவிர, பொதுவாக எல்லாப் பென்சில்களுக்கும் உள்ள தேவைபற்றி அல்ல.

பலவித இலாபங்களில் பொருளை உற்பத்தி செய்துவரும் நிறுவனங்களைக்கொண்டது ஒரு தொழில். சில நிறுவனங்கள் நிறைந்த இலாபம் பெறுவதற்குக் காரணம், அவைகளின் நிர்வாகிகள் தொழிலில் நல்ல திறமையும் ஆற்றலும் பெற்றிருப்பதாகும். வேறு சில நிறுவனங்கள் நிறைந்த இலாபம் பெறுவதற்குக் காரணம், அவைகளின் எந்திரங்கள் புதியவையாகவும், நன்ருகப் பயன்படக் கூடியவையாகவுமிருப்பதாகும்; அல்லது அவைகளுக்குக் கச்சாப் பொருள்கள் மலிவாகக் கிடைக்கக்கூடியனவாக இருக்கும். அடுத்த சில நிறுவனங்களின் தொழிலாளர்கள் நல்ல புத்திக் கூர்மையும், உழைப்பும் உடையவர்களாகயிருக்கலாம். ஆகவே, இவைகளும் நல்ல இலாபம் பெறுவனவாயிருக்கலாம். அதே வேளையில் இந்த வசதிகளையெல்லாம் பெற்றிராத சில நிறுவனங்களும் உண்டு; அவைகள் குறைந்த இலாபத்தையே பெறவேண்டியிருக்கின்றன. உதாரணமாக, நிலக்கரி அரசாங்கத் தொழிலில் கிடைக்கின்ற இலாபம் இடத்திற்கு இடம் மாறிக் காணப்படுகின்றது. இத்தொழிலில் இலாபம் கிடைப்பதென்பது, சுரங்கத்திற்கும், அதன் மேல் தளத்திற்கும் உள்ள தூரத்தையும், நிலக்கரியின் தரத்தையும், அதன் ரசாயனக் கலவையையும், நீரோ அல்லது புகையோ சுரங்கத்தில் இல்லாதிருக்கின்றதையும் பொறுத்திருக்கின்றது. சில சுரங்கங்களில் இழப்பே இல்லாதிருக்கலாம்; சில சுரங்கங்களில் இலாபமே இல்லாதிருக்கலாம்.

தொழிலில் தொடர்ந்து இருக்கத் தூண்டுகின்ற குறைந்த பட்ச இலாபத்தைப் பெற்று வருகின்ற நிறுவனங்களையே நாம் இறுதி நிலை நிறுவனங்கள் என்று அழைக்கிருேம். தாழ்வாகவோ அல்லது உயர்வாகவோ காணப்படுகின்ற இந்தக் குறைந்த பட்ச இலாபமானது, அந் நிறுவனங்களின் உற்பத்திச் செலவுகளில் ஒரு அங்கமாகச் சேர்க்கப்படுகிறது. எவ்வாறு ஒரு தொழிலாளி தன் உழைப்புக்குத் தகுந்த ஊதியம் கிடைக்காதபோது ஓரிடத்தை விட்டு வேறிடத்துக்குச் சென்று வேலைதேட விரும்புவானே, அதைப்போல, போதிய இலாபம் கிடைக்காதபோது ஒரு நிறுவனம் உற்பத்தி செய்வதை நிறுத்திவிடுகிறது. கிடைக்கின்ற இலாபம் மொத்தச் செலவுகளைச் சரிக்கட்டக்கூடப் போதவில்லை என்ருல் வேறு என்ன செய்வது?

விலையானது, இறுதிநிலை நிறுவனத்தின் சராசரிச் செலவுகளுக்குச் சமமாக இருக்கிறது. இந்தச் சராசரிச் செலவுகள் 'இயல்பான' இலாபத்தையும் தம்மிடம் சேர்த்துக் கொள்ளுகின்றன. விலை இறங்கிஞல் இறுதிநிலை நிறுவனங்கள் துன்பத்திற்குள்ளாகின்றன; வேறு சில நிறுவனங்கள் உற்பத்தியின் இறுதிநிலைக்கு

வருகின்றன. விலை ஏறினால், தொழிலில் நுழைவது பல புதிய நிறுவனங்களுக்கு உகந்ததாகப்படுகிறது. தேவையிலும் விலையிலும் தோன்றுகின்ற மாறுதல் காரணமாக உற்பத்தியின் இறுதிநிலை மாறும். அப்போது சில நிறுவனங்கள் வெளியேறும் அல்லது சில நிறுவனங்கள் நுழையும். கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற தேவை மட்டத்தில், விலையானது இறுதிநிலை நிறுவனத்தின் சராசரி உற்பத்திச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கும். எனவே, அதைவிடக் குறைந்த செலவில் பொருள்களை உற்பத்தி செய்துவருகின்ற நிறுவனங்கள் அந்த விலையில் பொருள்களை விற்பதன்மூலம் எச்ச இலாபத்தைப் பெறுகின்றன. நிறுவனத்தைத் தொழிலில் இருக்கத் தூண்டுகின்ற குறைந்தபட்ச இலாபத்தைவிட இந்த இலாபம் உயர்வாக இருக்கிறது.

எந்த ஒரு நேரத்திலும் விலையானது இறுதிநிலைச் செலவுக்குக் கீழே இருக்கலாம். ஒரு சில ஆண்டுகள் தொழிலில் தொடர்ந்து இருந்து, இலாபத்தையும் இழப்பையும் கணக்கிட்டு அறிந்த பிறகே, உற்பத்தி செய்வதில் குறைந்த பட்ச இலாபம் கிடைக்கிறதா என்பதை இறுதிநிலை உற்பத்தியாளன் தெரிந்துகொள்ள முடியும். இதன் காரணமாக, சில வேளைகளில் இறுதிநிலை நிறுவனங்கள் எவை என்று கண்டுபிடிப்பது சிரமமானதாகவும், முடியாததாகவும் இருக்கிறது. மிகச் சிறிய இலாபத்தையோ அல்லது மிகப் பெரிய இழப்பையோ பெறுகின்ற நிறுவனங்களைப் பார்த்து நாம் இறுதிநிலை நிறுவனங்கள் என்று சொல்லமுடியாது. ஏனெனில் எதிர்காலத்தில் அவைகள் நல்ல இலாபத்தைப் பெறக் கூடும். உதாரணமாக, தற்போது அவைகள் முற்றிலும் புதியவையாகவும், நிர்வாகம் மற்றும் விற்பனை சம்பந்தப்பட்ட பிரச்னைகளையெல்லாம் சரிவரத் தீர்க்காதவையாகவுமிருக்கலாம். எனினும், எதிர்காலத்தில் இவைகளெல்லாம் தீர்க்கப்பட்டு, இலாபம் பெறுவதற்கான சூழ்நிலைகள் உருவாகும் என்பதற்கு அறிகுறிகள் உண்டு. உடனேயோ அல்லது பிற்பாடோ அவைகள் தொழிலை விட்டுச் செல்வது உறுதி என்றால்கூட அவைகளை இறுதிநிலை நிறுவனங்கள் என்று நாம் அழைக்க முடியாது. நிலவுகின்ற விலைகளில் அதிக இலாபம் பெறமுடியாத நிறுவனங்கள் அடுத்தடுத்துத் தோன்றிக்கொண்டே இருக்கும்; நல்ல காலத்தில்கூட இலாபம் பெறமுடியாத நிறுவனங்கள் எப்போதும் காணப்படுவது, தொழிலின் ஓர் அன்றாட நிகழ்ச்சியாகும். இவைகள் இறுதிநிலைக்குக் கீழான நிறுவனங்கள் எனப்படும். இவைகளின் செலவுகள் இறுதிநிலை நிறுவனங்களின் செலவுகளுக்கு அதிகமாக இருக்கின்றன. நெடுங்காலத்தில்கூட, இவைகளின் செலவுகளுக்குச் சமமாக விலை இருக்காது.

இறுதிநிலை நிறுவனங்கள், திறமை குறைந்த நிறுவனங்கள் என்றும் சொல்ல முடியாது. உதாரணமாக, நிறுவனங்கள் ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளின் பல பாகங்களை உற்பத்தி செய்வதில் திறமை மிக்கவையாயிருக்கலாம்; எனவே ஒரு பாகத்தை உற்பத்தி செய்வது இலாபகரமாக இல்லை என்றால், அதைவிட்டு மற்ற பாகங்களை அவைகள் உற்பத்தி செய்யலாம். ஒரு விவசாயி, கோதுமை, பார்லி, உருளைக் கிழங்கு முதலியவற்றைக் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்துவரும்போது, கோதுமையைப் பொறுத்தவரை இறுதி நிலை உற்பத்தியாளனாக இருக்கலாம். ஏனெனில், கோதுமையை உற்பத்தி செய்வதனால் கிடைக்கின்ற இலாபம், கோதுமை உற்பத்தியை நிறுத்தி அதற்குப்பதிலாக பார்லியையோ அல்லது உருளைக் கிழங்கையோ அவன் உற்பத்தி செய்வதைத் தடுக்கின்றஅளவுக்கு அதிகமாக இல்லை. கோதுமை உற்பத்தி செய்வதோ அல்லது வேறு எந்தப் பொருளையும் உற்பத்தி செய்வதோ ஒரே அளவான இலாபம் தருவதாக இருக்கிறது.

எனவே, விலையானது இறுதிநிலை உற்பத்தியாளர்களின் சராசரிச்செலவுக்குச் சமமாகவும், மற்ற உற்பத்தியாளர்களின் சராசரிச் செலவுக்கு அதிகமாகவும் இருக்கிறது. இவ்வாறு சராசரிச் செலவுக்கு அதிகமாக இருப்பது, இந்த உற்பத்தியாளர்களின் வசதியான சூழ்நிலைகளுக்கேற்றாற்போல் இருக்கும்.

சர்வாதீனத்தில் விலையும் சராசரிச் செலவும்

இவைகளெல்லாம் சர்வாதீனத்தில் காணப்படா என்று நாம் நினைக்கக்கூடும். சர்வாதீனம் நிலைக்கின்றவரை அதில் நுழைந்து யாரும்போட்டியிடுவது என்பது முடியாததாகஇருக்கலாம். ஆனால், பொருள்களுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியும், பொதுமக்களின்எதிர்ப்பும் சர்வாதீனனின் இலாபத்திற்கு முட்டுக்கட்டைகளாக இருக்கின்றன. இலாபமானது, மிகவும் கவர்ச்சிகரமாக இருக்குமேயானால், புதிய நிறுவனங்கள் வந்து போட்டியிடவே செய்யும். ஆனால், சர்வாதீனனின் அங்காடியில் நுழைவதில் அவைகளுக்கு ஏதாவது ஒரு சிரமம் இருந்துகொண்டே யிருக்கிறது. உதாரணமாக, மாற்றுப் பொருள்களைக் கண்டுபிடிப்பதற்கோ, அல்லது பொருள்களுக்காக விளம்பரம் செய்வதற்கோ புதிய நிறுவனங்கள் நிறையச் செலவு செய்ய வேண்டியிருக்கிறது. போட்டியைப் பற்றிக் கவலைப்படாமல், இச் செலவுகள்வரை சர்வாதீனன் தன் விலையை உயர்த்தலாம். இப்படிப் பார்க்கும்போது, சர்வாதீனர்களின் நிலையும், மற்ற நிறுவனங்களின் நிலையும் ஒன்றாகவே இருக்கின்றன. போட்டிக்கு வர இருப்பவர்களை, இந்த சர்வாதீனர்கள் இறுதிநிலை உற்பத்தியாளர்களாகக் கருதவேண்டும். போட்டிக்கு

வர இருப்பவர்களின் சராசரிச் செலவுக்கு மேலே சர்வாதீனன் தன் விலையை உயர்த்தமுடியாது; அவர்களது சராசரிச்செலவில், சர்வாதீன அங்காடியில் நுழையும்போது ஏற்படுகின்ற சிரமங்களையும் தடைகளையும் சந்திப்பதற்காகச் செலவாகும் தொகை சேர்க்கப்படுகிறது.

செலவுகளுக்கு மேலே விலையை உயர்த்தவேண்டும் என்று சர்வாதீனன் விரும்புகின்ருன் என்ருலும், சர்வாதீனத்தில் காணப்படும் விலைகள், நிறைவுப் போட்டியில் காணப்படும் விலைகளைவிட உயர்வாக இருக்கவேண்டும் என்பதில்லை. சர்வாதீனனின் செலவுகள், போட்டியிட்டுக்கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்களின் செலவுகளைவிடக் குறைவாக இருக்கின்றன. எனவே, அவனது விலையானது அவைகளின் விலையைவிடக் குறைவாகவே இருக்க வேண்டும்.

சுருக்கமாகச் சொன்னல், சர்வாதீனனுக்கு இரு நோக்கங்கள் உண்டு. ஒன்று, தன் விலையைக் குறைத்து, அதை ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் இறுதிநிலைச் செலவுக்கும், இறுதிநிலைநிறுவனத்தின் சராசரிச் செலவுக்கும் சமமாக இருக்கச் செய்யவேண்டும் என்பது. மற்ருென்று, செலவுக்கு மேலே விலையையும், இயல்பான மட்டத்துக்கு மேலே இலாபத்தையும் உயர்த்தவேண்டும் என்பது. தற்காலத்தில் போட்டியும் சர்வாதீனமும். ஒன்ருேடு ஒன்று சேர்ந்தே காணப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் பொருள்களுக்கும் மாற்றுப் பொருள்கள் இருக்கின்றன என்ருலும், அவை பூரண மாற்றுப் பொருள்களாக இருப்பதில்லை. அதோடு, புதியவர்கள் தொழிலில் நுழைவார்கள் என்ற பீதி எப்போதும் இருந்துகொண்டிருக்கிறது.

உண்மையும் அனுபவமும் : முழுச் செலவு விலை நிர்ணயம் (full-cost pricing)

மேற்கண்ட விளக்கத்தைக் காண்கின்ற பல வர்த்தகர்கள், தங்களது அனுபவத்தை வைத்து, இவ் விளக்கமானது நடைமுறைக்கு ஒவ்வாத ஒன்று என்று நினைப்பர். அவர்களில் மிகச் சிலரே இறுதிநிலைச் செலவுபற்றியோ அல்லது இறுதிநிலை வருவாய்பற்றியோ கேள்விப்பட்டிருப்பர். ஒரு சிலருக்கே, சராசரிச் செலவைக் கணக்கிட்டு அறிய முடிந்திருக்கும்; அதைவிடக் குறைவானவர்களுக்கே, இறுதிநிலைச் செலவைக் கணக்கிட்டு அறிந்துகொள்ள முடிந்திருக்கும். செலவுகளைக் கணக்கிட்டு அறிவதென்பது எல்லா நிறுவனங்களாலும் செய்யப்பட்டு வருகின்ற நிலையில் கூட இறுதிநிலைச் செலவை மதிப்பிடுவது என்பது, சற்றுச் சிரமமான ஒரு செயலாகும். ஆனல், இறுதிநிலை வருவாயை நாம் யூகித்தே தெரிந்துகொள்ளலாம். உழைப்புக்கும், சாதனங்களுக்.

கும் ஆகின்ற செலவுகளை, எதிர்பார்க்கின்ற மேல் செலவுகளோடு கூட்டுவதனுல் வரும் தொகையை வைத்து விலையை நிர்ணயிப்பதே, சாதாரணமாக, பல தொழில்களில் பின்பற்றப்படும் முறை. எதிர்பார்க்கப்படும் மேல் செலவுகளில் சராசரி மாருச் செலவுகளும் சேர்த்துக்கொள்ளப்படுகின்றன. இங்கே எடுத்துக்கொள்ளப்படுவது, தொழிற்சாலையின் முழுத் திறமையையும் பயன்படுத்துவதற்காகும் சராசரி மாருச் செலவுகள் அல்ல; அதன் திறமையைக் கொஞ்சம் குறைவாகப் (உதாரணமாக, அதன் திறமையில் 80 சதவீதம்) பயன்படுத்துவதற்காகும் சராசரி மாருச் செலவுகளே ஆகும். இவ்வாறு செய்வதன்மூலம், உற்பத்தியில் ஏற்படும் மாறுதல்கள் எடுத்துக் கொள்ளப்படுவதோடல்லாது, அவை ஏற்படுவது இயற்கையானதென்றும் கொள்ளப்படுகின்றது என்பது தெளிவாகிறது. சில வேளைகளில், ஒரு சிறிய முறையிலும் விலை நிர்ணயிக்கப்படுவதுண்டு. உதாரணமாக, சில நேரங்களில், மொத்த விற்பனை விலையோடு ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதத்தைக் கூட்டுவதன் மூலம் விலை நிர்ணயிக்கப்படலாம். செய்பொருள் தொழில் இதைப் போன்ற ஒரு முறையையே பின்பற்றுகிறது. ஒவ்வொரு பண்டத்திற்கும் ஆகின்ற மாருச் செலவுகளைக் கணக்கிடாது, பல்வேறு பண்டங்களுக்கு ஆகும் நேர்முகச் செலவுகளோடு, ஒரு குறிப்பிட்ட சதவிகிதத்தைக் கூட்டுவதன்மூலம் விலை நிர்ணயிக்கப்படுகிறது.

இவ்விரு முறைகள் ஒவ்வொன்றும் 'முழுச் செலவு விலை நிர்ணயம்' என்று வழங்கப்படுகிறது. இதைப் பொருளாதார அறிஞர்கள் கேலியாகப் பார்க்கின்றனர் என்றும், வர்த்தகத்தில் காணப்படும் அன்ருட உண்மைகளை ஆராய்வதில் அவர்களுக்கு அக்கறை இல்லை என்றும் சொல்லப்படுகின்றது. பொருளாதார அறிஞனே இந்த 'உண்மைகளை'ச் சற்று சந்தேகத்தோடு பார்க்கிருன்; ஏனெனில், வர்த்தகர்களால் நிர்ணயிக்க முடிகின்ற விலைக்குக் கீழாக, உண்மையில் விலை நிர்ணயிக்கப்படுவதாக அவைகள் எடுத்துச் சொல்வதாகப்படுகிறது. இலாபத்தை உயர்த்தும் வழி செலவை வைத்து விலையை நிர்ணயிப்பது என்பதாக இல்லை—அங்காடியை வைத்து விலையை நிர்ணயிப்பது என்பதாகவே இருக்கிறது. இதன் பொருள் என்ன? ஒரு பக்கம் தேவையைப் பொறுத்து விலையை மாற்றவேண்டும்; மற்ருெரு பக்கம் இறுதி நிலைச் செலவைப் பொறுத்து விலையை மாற்றவேண்டும் என்பதே, தத்துவார்த்த உண்மைக்கும், நடைமுறை உண்மைக்குமிடையேயிருக்கின்ற வேறுபாட்டைக் களைவது எங்ஙனம்?

(1) வழக்கமான இறுதிநிலைகளை மாற்றுவதற்கு வர்த்தகர்கள் தயங்குவர்; ஏனெனில், நெடுங்காலத்தில் நிகழப் போகின்றவை

களைப் பொறுத்தே அவை இருக்கின்றன. நெடுங்காலத்தில் போட்டி உற்பத்தியாளர்கள் அங்காடியில் நுழைவர் என்ற பயமிருந்தால், ஒரு குறிப்பிட்ட மட்டத்துக்கு மேலே இறுதிநிலை செல்லாது. அதே போல், நெடுங்காலத்தில் நிகழக் கூடிய மந்த நிலையின் போது காணப்படும் மட்டத்துக்குக் கீழே, இறுதிநிலை தற்போது இறங்காது. இப்படிப் பார்க்கும்போது, இறுதிநிலையின் மேல்மட்டமும் கீழ்மட்டமும் இருக்கின்ற நிறுவனங்களின் செலவுகளைப் பொறுத்திருப்பதாக இல்லை; மாருக, நெடுங்காலத்தில் எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற புதிய உற்பத்தியாளர்களின் செலவுகளையே பொறுத்திருக்கின்றன.

(2) இறுதிநிலைகள் உண்மையில் மாறுகின்றன. நிறுவனங்கள் விலை பேதங் காட்டத் தயங்குவதில்லை. முழுச் செலவு விலை நிர்ணயத்திற்கு இது பொருந்துவதாக இல்லை. விற்பனையை அதிகரிப்பதற்காகவோ அல்லது போட்டியைச் சமாளிப்பதற்காகவோ அவர்கள் விலையைக் குறைக்கத் தயாராக இருக்கின்றனர். எப் பொருள்களுக்குப் போட்டியானது குறைவாக இருக்கின்றதோ, அப் பொருள்களின் விலைகளில் மாருச் செலவுகளின் பெரும்பகுதியை அவர்கள் சேர்த்துக் கொள்ளுகின்றனர். இயல்பான உற்பத்தி எவ்வளவு என்பது தெரிந்தால்தான் இயற்கையான செலவுகள் எவ்வளவு என்பது இந் நிறுவனங்களுக்குத் தெரியும். தேவையைப்பற்றித் தெரிந்து கொண்டால்தான் இயல்பான உற்பத்தியை இந்நிறுவனங்கள் அறிந்து கொள்ளமுடியும். முழுச்செலவுக்குச் சமமாக விலையை இந்நிறுவனங்கள் நிர்ணயித்த பிறகு கூட, பண்டத்தின் உண்மை விலை அடிக்கடி அவ்விலைக்குக் குறைவாக இருக்கும்.

(3) இறுதிநிலைகள் மட்டுமல்லாது, செலவுகளும் மாறுகின்றன. விலைகள் செலவைவைத்து நிர்ணயிக்கப்படும்போது, பலவித செலவுகளில் உற்பத்தி செய்துவரும் நிறுவனங்கள், எவ்வாறு ஒரே விலையில் பொருள்களை விற்பது? என்றுலும், போட்டி அங்காடிகளில் இது நிகழவே செய்கிறது.

(4) மாரு இறுதிநிலையை வைத்துக்கொள்வது பல சிரமங்களை நீக்குவதாக இருந்தால், அது உச்ச இலாபத்திற்கு ஒத்துப் போவதாகவே இருக்கிறது. ஒரு நிறுவனம், பல்வேருன பொருள்களை உற்பத்தி செய்து வருவதாயிருந்து, அப் பொருள்களின் அங்காடிகள் அடிக்கடி மாறிக்கொண்டிருப்பவையாயிருந்தால், ஒவ்வொரு பொருளுக்கும் அதன் உற்பத்திச் செலவை வைத்து விலை நிர்ணயிக்கவேண்டும் என்பது மிகவும் சிரமமான ஒரு செயலாகும். இதுபோன்ற சூழ்நிலைகளில் ஒரு குறிப்பிட்ட செலவை வைத்து

விலையை நிர்ணயிப்பதே முறை. இங்கே தன்னிச்சையாக, ஓர் உயர்ந்தபட்ச விலையை நிர்ணயிப்பது என்பது கூடாது. ஏனெனில் இதுபோன்று செய்யப்படும்போது, விலையானது நிரந்தரமாக இருக்காது; ஒரு பண்டத்துக்கு எப்போதும் ஒரு குறிப்பிட்ட விலைதான் இருக்கும் என்பதற்கு உறுதி இல்லை. எனவே, இதைப் போன்ற சமயங்களில், நேர்முகச் செலவுகளை (direct costs) ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையால் பெருக்கிக்கொள்வதன்மூலம் விலை தீர்மானிக்கப்படலாம்.

(5) சில தொழில்களில், இறுதிநிலைச் செலவும், சராசரிச் செலவும் ஒரே அளவாகக் காணப்படுகின்றன. உதாரணம்—மோட்டார் உற்பத்தித் தொழில். அதில் அலகுச் செலவின் (unit cost) பெரும்பகுதி சாதனங்களையும், மோட்டார் பகுதிகளையும் வாங்குவதனுல் ஏற்படுகிறது; அதன் ஒரு சிறு பகுதியாகவே மாருச் செலவுகள் காணப்படுகின்றன. மேலும் இறுதிநிலைச் செலவானது, நிறுவனத்தின் திறமையில் 70 சத விகிதத்திலிருந்து 100 சத விகிதம் வரை பயன்படுத்தப்படும்போது, மாருதிருக்கிறது. விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவினுலோ அல்லது முழுச் செலவினுலோ நிர்ணயிக்கப்படுவனவாயிருந்தாலும்கூட, இதுபோன்ற சூழ்நிலைகளில் விலையில் பெருமாறுதல்கள் ஏற்படவேண்டும் என்ருல், தேவையில் பெருமாறுதல்கள் நிகழ்ந்தாக வேண்டும். ஒன்றை வைத்துத் தீர்மானிக்கப்படுகின்ற விலையானது, மற்றென்றை வைத்துத் தீர்மானிக்கப்படுகின்ற விலைக்குச் சற்றேறக்குறையச் சமமாகவே இருக்கும்.

இவைகளிலிருந்து நாம் என்ன அறிகிரேம்? சாதாரணமாக நினைக்கப்படுவதைப்போன்று வர்த்தகன் அர்த்தமற்ற செயல்களில் ஈடுபடுபவனுகவோ, அல்லது பொருளாதார அறிஞன் நடைமுறை உண்மைகளைக் கவனிக்காதவனுகவோ இருக்கவில்லை. விலைகளின் போக்கும் செலவுகளின் போக்கும், அங்காடிக்கு அங்காடி மாறிக் காணப்படுகின்றன. ஓர் அங்காடியில் உண்மையாக இருப்பது, மற்றோர் அங்காடியில் உண்மையாக இருப்பதில்லை. எனவே, இந்த அத்தியாயத்தில் அங்கும் இங்கும் தரப்பட்டிருக்கின்ற விளக்கங்கள், தொழில்துறை முழுவதிலும் காணப்படும் செலவுகளின் வேறுபாடுகளையும், அங்காடி அமைப்பின் வேறுபாடுகளையும் அறிந்துகொள்வதற்குப் போதுமானதென்று யாராவது நினைத்தால், அது தவருகும். அவைகளை அறிந்துகொள்வதற்கு இவை சற்று உதவிபுரியும்; அவ்வளவு தான்.

17. சர்வாதீனமும் போட்டியும்

சர்வாதீனத்துக்கும் போட்டிக்கு முள்ள வேறுபாடு நமக்கு எல்லோருக்கும் தெரிந்ததே. சர்வாதீனத்தில் ஒரு பண்டத்தை அளிப்பதில் ஒருவனுக்கு முழு உரிமையோ அல்லது போதிய உரிமையோ இருக்கிறது. போட்டியில் அப் பண்டம் பல சுயேச்சை நிறுவனங்களால் அளிக்கப்படுகின்றது. ஒரு பண்டத்துக்கும் மற்றொரு பண்டத்துக்குமுள்ள வித்தியாசத்தை வைத்தே சர்வாதீனமும் போட்டியும் வேறுபடுத்திக் காண்பிக்கப்படுகிறது. சர்வாதீனன் என்பவன் மற்றவர்கள் விற்கின்ற பொருள்களுக்குமாறுபட்ட பொருளை விற்பவன் என்று சொல்லப்படுகின்றது. ஆனால் அவனது பொருளுக்கும், மற்றவர் பொருளுக்குமுள்ள வேறுபாடு எத்தகையதாக இருக்கவேண்டும்? பாலுக்கும் தேநீருக்கு முள்ள வேறுபாட்டைப் போன்றா? அல்லது, ஒரு பண்ணையிலிருந்து கிடைக்கும் பாலுக்கும் மற்றொரு பண்ணையிலிருந்து கிடைக்கும் பாலுக்கு முள்ள வேறுபாட்டைப் போன்றா? இல்லை. ஒருவிதத்தேநீருக்கும், மற்றொருவிதத் தேநீருக்குமுள்ள வேறுபாட்டைப் போன்றா? 'போவ்ரில்,' 'ஆக்சோ' போன்ற, பொருள்களின் உற்பத்தியாளர்களையும், 'கேம்ப்கார' பண்டங்களின் உற்பத்தியாளர்களையும் நாம் சர்வாதீனர்கள் என்று அழைப்பதா? ஒரு குறிப்பிட்ட நிறுவனம், 8 குதிரை சக்தி உடைய மோட்டார் கார்களையும், வேறு நிறுவனங்கள் அதைவிட அதிக சக்தி உடைய மோட்டார்களையும் உற்பத்தி செய்து வரும்போது, அந்தக் குறிப்பிட்ட நிறுவனம் சர்வாதீனத்தின் பாற்படுமா? இவைகளையெல்லாம் எந்த அளவுக்கு நாம் அதிகமாக ஆராய்கிறோமோ, அந்த அளவுக்கு, ஒவ்வொரு நிறுவனமும், ஏதாவது ஒரு வகையில் ஒரு சர்வாதீனமாகவே இருக்கிறது என்ற முடிவுக்கு வருவோம். வர்த்தக உலகில், சாதாரணமாக, ஒவ்வொரு நிறுவனமும் விற்கின்ற பொருளானது தரம், விதம், குணம், கட்டுமுறை, பருமன் ஆகியவற்றில் மற்ற நிறுவனங்களின் பொருள்களிலிருந்து மாறுபட்டே இருக்கும். ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தனது பண்டத்துக்கு ஒரு தனி அம்சத்

தைக் கொடுத்து, அது மற்றப் பொருள்களைவிடச் சிறந்ததுமட்டு மன்றி, அவைகளிலிருந்து மாறுபட்டதும்கூட என்பதை வலியுறுத்து கின்றது. பொருள்களிடையே உருவவேற்றுமை இல்லாதிருக்கும் போதுகூட, விளம்பரம் செய்வதன்மூலம், பொருள்களிடையே உண்மையான வேற்றுமை இருக்கிறது என்று நம்பவைக்க இந் நிறுவனங்கள் முயல்கின்றன. போட்டியாளர்களிடம் சென்று பொருள் வாங்குவதைவிட, தம்மிடம் வந்து பொருள்வாங்குவது வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு வசதியாக இருப்பதைப் போன்ற சூழ் நிலையை உருவாக்குவதற்காக இவர்கள் சில குறிப்பிட்ட பணிகளைச் செய்யவும் முயலுகின்றனர். போட்டிக் கெதிராகத் தங்களைப் பாதுகாத்துக்கொள்வதற்காக, தங்களுக்கென ஒரு தனி அங்காடியை இவர்கள் தேடிக்கொள்கின்றனர். அவர்கள் எந்த அளவுக்கு வாடிக்கைக்காரர்களிடம், உறவு ஏற்படுத்திக்கொள் கிறார்கள் என்றால், மற்ற இடங்களில் காணப்படுகின்ற விலைக்கு மேலாக இவர்கள் விலையை உயர்த்தினால்கூட, அதனால் விற்பனை அதிகமாக பாதிக்கப்படுவதில்லை; மற்ற இடங்களில் இருப்பதை விடக் குறைவான விலையைச் சொன்னால்கூட அதனால் விற்பனை பெருஅளவில் அதிகரிப்பதில்லை. சர்வாதீனர்கள் தங்கள் விருப்பம் போல் விலையை மாற்றமுடியும் என்பதற்குத் தடைகள் உண்டு. இதனால், சர்வாதீனத்தில் காணப்படும் விலைகள், பொதுவாக, மற்ற இடங்களில் காணப்படும் விலைகளைப்போல்தான் சற்றேறக் குறைய இருக்கின்றன. ஆனால், சில நிறுவனங்களால் விலையை மாற்றமுடியும் என்ற உண்மையிலிருந்து, அவைகளுக்கென இருக்கின்ற அங்காடிகளில் அவைகளுக்கு சர்வாதீன உரிமை இருக்கிறது என்பது புலனாகிறது.

இதில் உண்மை என்னவென்றால், போட்டி அறவே இல்லாத சர்வாதீனத்தைக் காணமுடிவதில்லை; அதேபோன்று, சர்வாதீன மில்லாத போட்டி இருப்பதும் மிகவும் அரிதாக இருக்கிறது. வர்த்த கத்துறை எங்கணும் போட்டியும் சர்வாதீனமும் இரண்டறக் கலந்தே காணப்படுகின்றன; இக் கலப்பில் ஏதாவது ஒன்று குறை வாகவும் மற்றொன்று மிகையாகவும் காணப்படுகின்றது. தரத்தில் வேறுபட்டிருக்கின்ற இவையிரண்டும் இனத்தால் ஒன்றே.

சர்வாதீனத்தில் போட்டியின் அறிகுறிகள்

போட்டியில், மாற்றுப் பொருள் கிடைக்கின்றது; சர்வாதீனத் தில் அது கிடைப்பதில்லை. ஆனால், மாற்றுப்பொருள் அறவே கிடைக்காமல் போவதில்லை. பணம் குறைவாக இருக்கும்போது நாம் வாங்குகின்ற ஒவ்வொரு பொருளும், மற்றொரு பொருளுக்கு, ஏதாவது ஒருவகையில், ஒரு மாற்றுப்பொருளாகவே இருக்கிறது.

ஏதாவது ஒரு பொருளின் விலை ஏறினால், அப் பொருளுக்குப் பதிலாக மற்றொரு பொருளை நாம் வாங்கலாம். மார்கரினுக்குப் பதிலாக வெண்ணெய் இருப்பதைப்போன்று ஒரு பொருளுக்குப் பதிலாக மற்றொரு சரியான மாற்றுப் பொருள் இருக்கக்கூடும் என்றால், ஒரு குறிப்பிட்ட விருப்பத்தை நாம் தொடர்ந்து திருப்தி செய்து வரலாம். ஆனால், சரியான மாற்றுப் பொருள்கள் கிடைக்காதபோது, ஒரு விருப்பத்திற்குப் பதிலாக மற்றொரு விருப்பத்தையே நாம் திருப்திசெய்யவேண்டியிருக்கிறது. உதாரணமாக, சினிமாவுக்குப் போவதற்குப் பதிலாக, புத்தகம் வாங்குவது இங்கே பதிலீடு செய்வதென்பது சுற்றுவழியில் செய்யப்படுகின்றது. நம்மால் செய்யமுடியாதது என்னவென்றால், விலையைப்பற்றிக் கவலைப்படாது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவில் ஒரு பண்டத்தை எப்போதும் வாங்கமுடியும் என்பதே.

ஒரு தொழிலின் உள்ளே போட்டி தவிர்க்கப்பட்டால்கூட, சர்வாதீனப் பொருளுக்கு மற்றத் தொழில்களிலிருந்து போட்டி வரக்கூடும். நிறுவனங்களிடையே காணப்படும் போட்டியைவிடத் தொழில்களிடையே காணப்படும் போட்டியே அதிகமாக இருக்கிறது. சர்வாதீனம் வளருகின்ற நிலையில், ஒழுங்கமைந்த தொழில்களிடையே (organised industries) செய்யப்படும் பேரங்கள் மூலமாகவே விலைகள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன; இதனால் ஒரு தொழிலில் காணப்படுகின்ற நிறுவனங்களின் பொது நலன்களும், மற்றத் தொழில்களின் நிறுவனங்களின் பொதுநலன்களும் வெவ்வேறான அளவுகளில் பாதிக்கப்படுகின்றன. போட்டியானது, நிறுவனத்திலிருந்து தொழிலுக்கு எவ்வாறு மாறக்கூடும் என்பதற்கு, யுத்தத்திற்கு முன்னால் செய்யப்பட்ட விளம்பரங்களை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். ஒருதொழில் 'பழங்களை நிறைய உண்ணுங்கள்' என்றும், மற்றொரு தொழில், 'ரொட்டியை நிறைய உண்ணுங்கள்' என்றும், மூன்றாவது தொழில், 'மீன்களை நிறைய உண்ணுங்கள்' என்றும், நான்காவது தொழில் 'மார்கரினை நிறைய உண்ணுங்கள்' என்றும், ஐந்தாவது தொழில் 'வெண்ணெயை நிறைய உண்ணுங்கள்' என்றும் விளம்பரங்கள் செய்தன. இவையெல்லாம் போட்டியை உருவாக்குவனவாக இருந்தன. ஏனெனில், நாம் ஒரு பொருளை மிகையாக வாங்கினால், மற்றொரு பொருளைக் குறைவாகவே வாங்குவோம். ஒரு பொருளை மிகையாக வாங்கும்போது, மற்றொரு பொருளுக்கு இருக்கும் நமது விருப்பமும் பணமும் குறைவாகவே இருக்கும்.

சர்வாதீனனுக்கு இருக்கின்ற போட்டி ஏற்கெனவே அங்காடியில் இருக்கின்ற மாற்றுப் பொருள்களிலிருந்து மட்டும்வருவதில்லை; இனி செய்யப்படப்போகின்ற மாற்றுப் பொருள்களிலிருந்தும்

வருகின்றது. விலை ஏறுவதாயிருந்தால் இந்த மாற்றுப் பொருள்கள் உற்பத்தி செய்யப்பட்டு, நுகர்வோர்களுக்குத் தரப்படும். உயர்ந்த விலைகள், மக்களை, சர்வாதீனப் பொருள்களுக்குப் பதிலாக வேறு புதிய பொருள்களை வாங்கவைக்கும் அல்லது புதிய நிறுவனங்களை சர்வாதீனனோடு போட்டியிடத் தூண்டும். எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற இத்தகைய போட்டியானது விலைகளைத் தாழ்ந்த மட்டத்தில் இருக்கச் செய்யும். ஏனெனில், அப்போட்டியின் வருகையை சர்வாதீனன் விரும்புவதில்லை. மேலும், அவன் ஏற்கெனவே அதிக விலை சொல்லித் தன் வாடிக்கைக்காரர்களின் வெறுப்பைச் சம்பாதித்துக்கொண்டிருந்தால், இனி வரப்போகின்ற போட்டியாளனைச் சந்திப்பதற்கு அவனிடம் போதிய பலமும் இல்லை.

எனவே, விலைகளை மாற்றுவதற்கு சர்வாதீனனிடம் உள்ள சக்தி, ஏற்கெனவே இருக்கின்ற அல்லது இனி வரப்போகின்ற மாற்றுப்பொருள்களின் போட்டியினால், அதாவது, சர்வாதீனனின் பொருள்களுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியினால் தடைக்குள்ளாகிறது. எந்த அளவுக்குத் தேவை அதிக நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறதோ, அந்த அளவுக்கு விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கும். தேவையின் நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருந்தால், சர்வாதீனனின் சக்தியும், அவன் விலையும் மிகையாக இருக்கும். எனவே, நாம் 16ஆம் அத்தியாயத்தில் செய்த முடிவுக்கே தற்போது திரும்பவும் வருகிறோம். ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளனும், சற்றேறக்குறைய ஒரு சர்வாதீனனாகவே இருக்கிறான்; இறுதிநிலை வருவாயையும், இறுதிநிலைச் செலவையும் சமப்படுத்துவதன்மூலம் ஒவ்வோர் உற்பத்தியாளனும், தன் உச்ச இலாபத்தைப் பெறுகிறான். அவன் பெரும்பாலும் சர்வாதீனனைப் போலிருந்தால், அவனது பொருளுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சி குறைவாக இருக்கும். ஆகவே, விலையானது, இறுதிநிலை வருவாயை விட மிகையாகவும், இறுதிநிலைச் செலவைவிட இன்னும் சற்று மிகையாகவுமிருக்கும்.

நிறைவுப் போட்டி (Perfect competition)

அங்காடி விலையை மாற்றப் பூரண உரிமை இருக்கின்ற முழுச் சர்வாதீனம் நடைமுறையில் காணப்படுவதில்லை. அதைப்போல், சர்வாதீனத்தின் அறிகுறியே இல்லாத நிறைவுப் போட்டியைக் காண்பதும் அரிது. என்றாலும், அது நடைமுறையில் இருக்கக் கூடும். ஒரு பண்டத்தைப் பொறுத்தவரை போட்டி நிறைவானதாக இருக்கவேண்டும் என்றால், ஒவ்வொரு வாங்குவோனும் விற்போனும் அங்காடி விலையை மாற்றுவதென்பது தன் சக்திக்கு

அப்பாற்பட்டது என்று நினைக்கவேண்டும். விலைகள் இறங்கக் கூடும் என்பதற்காக எவனும் தன் வாங்கற்பாடுகளைக் குறைத்துக் கொள்வதில்லை. விலைகள் ஏறக்கூடும் என்பதற்காக விற்பனை யாளர்கள் தம் உற்பத்தியைக் குறைத்துக்கொள்வதில்லை. அல்லது அளிப்பைச் சிறிதாக்கிக்கொள்வதில்லை. ஒவ்வொரு வாங்குவோனும் அல்லது விற்போனும் தன் சொந்த யூகத்தினுல் விலையின் போக்கை அறிய முயல்கிருன். அதோடு, ஒருவன் வாங்குவதால் அல்லது விற்பதால் விலையில் மாறுதல் ஏற்படாது என்றும் அவன் கருதுகிருன்.

நிறைவுப் போட்டி, வாங்குவோர்களிடையே மிகவும் சாதாரண மாகக் காணப்படுகிறது. பல் லட்சம் பெண்களில் ஒரு பெண் பொருளை வாங்கும்போது, தான் ஒருத்தி வாங்குவதால் அவளால் விலையில் மாறுதல் ஏற்படுத்த இயலாது. அளிப்பைப் பொறுத்த வரை, நிறைவுப் போட்டிக்கு உதாரணம் கிடைப்பது என்பது சற்றுச் சிரமமாக இருக்கிறது. எனினும், கோதுமையை ஓர் உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். மிடில்வெஸ்டில், (Middle West) இருக்கின்ற ஒரு கோதுமை உற்பத்தியாளன் தன் உற்பத்தி யைச் சற்று அதிகரித்துக் கொண்டாலோ, அல்லது குறைத்துக் கொண்டாலோ, அதன் விளைவாக, சிக்காகோவில் கோதுமை விலைகள் மாறும் என்று எதிர்பார்க்கமுடியாது. அடுத்து, தங்கத்தை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். ஒரு அவுன்ஸ் அல்லது இரு அவுன்ஸ் தங்கத்தைக் கூடுதலாக லண்டன் அங்காடிக்கு அனுப்பு வதால் தங்கத்தின் விலை இறங்கிவிடும் என்று சுரங்கத்தின் உரிமை யாளன் நினைப்பதில்லை. ஆனுல், கோதுமையிலும் தங்கத்திலும் கூட, நல்ல நிறைவுப்போட்டியைக் காண்பது சிரமமாக இருக் கிறது. கோதுமைத் தேக்கங்கள் (pools), கோதுமைக் காப்பு முறைகள் ஆகியவையால் கோதுமை விலை பெரிதும் மாறுவதாக இருக்கிறது; சர்வாதீன அம்சங்களை இவை அங்காடியில் புகுத்து கின்றன. தங்கத்தின் விலை ஒரு தனி வாங்குவோனைப் பொறுத் திருக்கிறது; ஃபெடரல் ரிசர்வ் போர்டு (Federal Reserve Board) ஓர் அவுன்ஸ் தங்கத்துக்கு 35 டாலர் கொடுத்தால், தங்கம் தோண்டி எடுக்கப்படும்; அது நினைத்தால் தங்கம் தோண்டி எடுக்கப்படாமலேயே சுரங்கத்தில் கிடக்கவைக்கமுடியும். எனவே, ஒரு தனி பண்ணையையோ அல்லது சுரங்கத்தையோ எடுத்துக் கொள்ளும்போதுதான் நிறைவுப் போட்டி காணப்படுவதாக இருக் கிறது.

போட்டி நிறைவாக இருக்கும்போது, இறுதிநிலைச் செலவிற்கு மேலே விலை காணப்படுவதில்லை. விலை மாறுமோ என்ற பயமில்லா மல் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் விருப்பம்போல் பொருளை விற்க

லாம்; தன் பொருளுக்குள்ள தேவை பூரணநெகிழ்ச்சி யுடையது என்று அது நம்பலாம். இந்நிறுவனம் தன் விற்பனையைச் சற்று அதிகரிக்கும்போது அளிப்பில் ஏற்படும் மிகுதி, மொத்த அளிப் போடு ஒப்பிடும்போது மிகவும் சிறிதாக இருப்பதால், அதனுல் ஏற் படும் விலை இறக்கமும் மிகவும் சிறிதாக இருக்கும். எனவே, அதிலிருந்து வரப்போகின்ற வருவாயும் கொஞ்சமாக இருக்கும். நிறைவுப்போட்டி இருக்கும்போது விலையும், இறுதிநிலை வருவாயும் சமமாக இருக்கின்றன; ஏனெனில், அதிகப்படியாக விற்கப்படு கின்ற ஒவ்வோர் அலகின் முழுவிலையும் நிறுவனத்தின் மொத்த வருவாயோடு சேர்கின்றது. இறுதிநிலை வருவாயையும், இறுதி நிலைச் செலவையும், இந் நிறுவனம் சமமாக்க முடியுமென்ருல், அதன்மூலம் இலாபத்தை உச்சமாக்க முடியுமென்ருல், விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும்கூடச் சமமாக இருந்தாகவேண்டும்.

ஆகவே, நிறைவுப் போட்டியானது, நிறைகுறைப் போட் டிக்கோ அல்லது சர்வாதீனப் போட்டிக்கோ (monopolistic competition) தடையிடுவதாக இருக்கிறது என்று நாம் எடுத்துக் கொள்ளலாம். போட்டியின் நிலவரங்கள் எந்த அளவுக்குப் 'பூரணத்துவம்' பெற்றிருக்கின்றனவோ, அந்த அளவுக்கு விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கும். மாருக, இந்நிலவரங்கள் சர்வாதீனத்தைச் சுட்டிக்காட்டுமென்ருல், விலை யானது இறுதிநிலைச் செலவுக்குமேலே இருக்கும். இம்மாறுதல் கள் எவ்வாறு நிகழ்கின்றன.

சர்வாதீனத்தின் அம்சங்கள்

நிறைவுப் போட்டி நிலவுவதற்கு வேண்டிய இரு நிபந்தனை கள், விற்போர்கள் அநேகராகவும், அங்காடி செம்மையாகவும் இருக்கவேண்டும் என்பதே. முதல் நிபந்தனையைப் புரிந்து கொள் வது சுலபம். இரண்டாவது நிபந்தனைக்கு விளக்கம் தேவைப்படு கிறது. செம்மையான அங்காடி (perfect market) என்பதில், பண்டத்தின் அலகுகளெல்லாம் ஒரே மாதிரியானவை என்று வாங்குவோர்கள் கருதுகின்றனர்; வாங்குவோர்களெல்லாம் ஒரே மாதிரியானவர்கள் என்று விற்போர் கருதுகின்றனர். அதோடு, அங்காடியின் மற்றப் பகுதிகளில் நிலவும் விலைகளைப்பற்றி, வாங்குவோர்களும் விற்போர்களும் தெரிந்துவைத்திருப்பவர் களாகவு மிருக்கின்றனர். அங்காடிகள் செம்மையாக இருக்கு மானுல், ஒவ்வொரு நிறுவனமும் மற்றப் பொருள்களின் போட்டி யைச் சந்திக்க வேண்டியிருக்கிறது; இப் பொருள்கள் அந் நிறு வனத்தின் பொருளுக்கு இணையாக இருப்பதோடல்லாது, அப் பொருளுக்குச் சிறந்த மாற்றுப் பொருள்களாக இருக்கிறதென்றும்

மக்களால் கருதப்படுகிறது. எந்த ஒரு நிறுவனமும் அங்காடி விலைக்குமேல் தன் விலையை உயர்த்தமுடியாது; அவ்வாறு உயர்த்தினுல், அதன் வாடிக்கைக்காரர்களைப் போட்டிக்காரர்களுக்குக் கொடுத்து இழக்க நேரிடும். அவ்வாறே, அங்காடி விலைக்குக் கீழே தன் விலையை இறக்கமுடியாது; அவ்வாறு இறக்கினுல், நுகர்வோர்கள் எல்லோரும் இந்நிறுவனத்திடம் வந்து கூடுவர். இதனுல் மற்ற நிறுவனங்களும் தங்கள் விலையை இறக்க ஆரம்பித்துவிடும். எனவே, அங்காடி முழுவதும் ஒரே விலைதானிருக்கும்; இருக்க முடியும்.

நடைமுறையில் செம்மையான அங்காடியைக் காண்பதென்பது அரிதாக இருக்கிறது. போட்டியிலிருந்து தங்களை விடுவித்துக் கொள்வதற்கென நிறுவனங்கள் தமக்கென ஒரு தனி அங்காடியை உருவாக்கிக்கொண்டு, அதில் தம் வாடிக்கைக்காரர்களின் நன்மதிப்பைத் தொடர்ந்து அனுபவிக்க முயலுகின்றன. இந்த நன்மதிப்பு அங்காடியில் காணப்பட்டால், அங்காடி செம்மையானதாக இருக்கமுடியாது. ஏனெனில், ஒரு குறிப்பிட்ட விற்பனையாளனிடம் பொருள் வாங்குமாறு இது தூண்டுவதாக இருக்கிறது. ஒன்றேடு ஒன்று போட்டியிட்டுக்கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை, முறைப்படி பார்த்தால், குறைவாக இருக்கிறது. இவ்வாறு குறைந்த எண்ணிக்கையில் நிறுவனங்கள் இருக்கின்ற சூழ்நிலையை ஆலிகாப்பலி (Oligopoly) என்று அழைக்கிறேம்; அதாவது, ஒரே ஒரு விற்பனையாளன் இருக்கின்ற சூழ்நிலையைச் சர்வாதீனம் என்று அழைப்பதைப்போன்று, வர்த்தக உலகில் சாதாரணமாகக் காணப்படும் அங்காடி நிறைகுறைவாக இருப்பதோடல்லாது, அதில் ஆலிகாப்பலியும் காணப்படுகிறது. உதாரணமாக, மோட்டார் உற்பத்தித் தொழிலில், ஐந்து பெரு நிறுவனங்கள் சற்றேறக்குறைய எல்லாச் சிறு கார்களையும் உற்பத்தி செய்துவிடுகின்றன; ஆனுல், எல்லாக் கார்களையும் ஒரேவிதமாக அவை உற்பத்தி செய்வதில்லை. நிறுவனங்கள் இலட்சக்கணக்கில் காணப்படுகின்ற நூல்நூற்புத் தொழிலில்கூட துண்டுகள், கம்பளிச் சால்வைகள்போன்ற, தனி அம்சமுடைய துணி வகைகள் ஒரு சில நிறுவனங்களால் மட்டுமே உற்பத்தி செய்யப்பட்டு வருவதை நாம் பார்க்கிறேம்.

அங்காடியின் செம்மையற்ற தன்மையும், ஆலிகாப்பலியும் ஒன்ருகச் சேர்ந்தே காணப்படுகின்றன என்ருலும், இவை ஒவ்வொன்றும் வெவ்வேருனவையே.

1. **ஆலிகாப்பலி:** ஒரு செம்மையான அங்காடியில், ஒருசில நிறுவனங்கள்மட்டுமே போட்டியிட்டுக் கொண்டிருக்கும்போதும்,

அவைகளிடையே எந்தவிதமான கூட்டுறவும் கட்டுப்பாடும் இல்லாமலிருக்கின்றபோதும், தூய ஆலிகாப்பலி இருப்பதாக நாம் சொல்லுகிறோம். விலை இறங்கிவிடுமோ என்ற அச்சத்தில், ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் உற்பத்தியைக் குறைத்துக்கொள் வதில் சிரத்தை காண்பிக்கின்றது; இதையே வேறுவிதமாகச் சொன்னால், மற்ற நிறுவனங்கள் எதிர் நடவடிக்கையில் ஈடுபட்டு விடுமோ என்ற பயத்தில் ஒவ்வொரு நிறுவனமும் விலையைக் குறைப்பதைத் தவிர்க்கின்றது. உதாரணமாக, கிராமத்தில் இறைச்சி விற்பவர்கள், இறைச்சியின் மொத்த விற்பனை விலை இறங்கும்போதுகூட, தம் விலையை ஒரே நிலையில் வைத்திருப்பர்; ஏனெனில், ஒருவன் தன் விலையைக் குறைத்தால், மற்றவர்களும் அதையே அடுத்தடுத்துச் செய்வர்—முடிவில் எல்லோருக்குமே இலாபம் குறையும். இதை ஒவ்வொருவனும் அறிவான்.

ஆலிகாப்பலி 'தூய்மை' யாக இருப்பது அரிது. அது எப் போதும் அங்காடியின் செம்மையற்ற தன்மையோடு சேர்ந்து காணப்படுகின்றது. இரண்டு அல்லது மூன்றுக்கு மேற்பட்ட போட்டியாளர்கள் இல்லாமலிருக்கின்றபோது, ஒவ்வொருவருக் கும் ஒரு தனி அங்காடி இருப்பதுண்டு. இவர்கள் தீவிரமாகப் போட்டியிட்டுக்கொள்வதெல்லாம் 'இறுதிநிலை' வாடிக்கைக் காரர்களுக்காகத்தான். உதாரணமாக, கிராமத்திலிருக்கின்ற ஒவ் வோர் இறைச்சி விற்பனையாளனுக்கும் குறிப்பிட்ட வாடிக்கைக் காரர்கள் இருப்பதுண்டு. ஒவ்வொரு வாரமும், ஒரு குறிப்பிட்ட அளவில் இறைச்சியை வாங்கிவரும் இவர்கள், விலை சற்றுஉயர்வாக இருக்கிறது என்று சந்தேகப்பட்டால், இவ் விற்பனையாளனை விட்டு, வேறு விற்பனையாளர்களை நாடிவிடுவர். ஆலிகாப்பலி அடிக்கடி தொழிற் பாகுபாட்டோடு காணப்படுகின்றது. உதாரண மாக, அங்காடியில் இரு நிறுவனங்கள்மட்டுமே இருக்குமானால், ஒரு நிறுவனம் மிக உயர்ந்த தரமுடைய பொருள்களையும், அடுத்த நிறுவனம் சற்றுத் தரம் குறைந்த பொருள்களையும் விற்றுவருவதாக இருக்கிறது.

அஙகாடியின் செம்மையற்ற தன்மை : அங்காடிகள் ஏன் செம்மை யற்றுக் காணப்படுகின்றன என்பதற்குப் பல காரணங்கள் உண்டு. முதலாவதாக, மக்களின் அறியாமையின் காரணமாக, இந்தச் செம்மையற்ற தன்மை ஏற்படலாம். மற்ற இடங்களில் பொருள்கள் எவ்வாறு விற்கப்படுகின்றன, எவ்வாறு வாங்கப்படுகின்றன என் பதை வாங்குவோர்களும் விற்போர்களும் தெரியாதவர்களாக இருக்கலாம். உதாரணமாக, நுகர்வோர்கள், ஒரு குறிப்பிட்ட பகுதியில் உள்ள கடைகளைப் பற்றியே தெரிந்திருப்பர்; எனவே,

அங்கே சென்று பொருள்களை வாங்குகின்றனர். மற்ற இடங்களில் விலைகளின் நிலவரம் எவ்வாறிருக்கிறது என்பதை அறிய அவர்கள் சிரமம் எடுத்துக்கொள்வதில்லை. இதைப் போன்றே, ஒருவிதப் பொருளுக்கு மலிவான மாற்றுப் பொருள்கள் பல இருக்கின்றன என் பது தெரியாத காரணத்தால், அப் பொருளையே அவர்கள் தொடர்ந்து வாங்கிவரலாம். இரண்டாவதாக, ஒவ்வொரு பொரு ளும், நுகர்வோர்களுக்குப் பல்வேருன அளவுகளில் திருப்தி கொடுக்கிறது. இதனுல் அவர்கள் ஒரு பொருளை மிகையாகவும், மற்ருெரு பொருளைக் குறைவாகவும் வாங்க விரும்புகின்றனர். உதாரணமாக, ஒவ்வொரு விற்பனையாளனும், ஒருசில குறிப்பிட்ட வாங்குவோர்களின் விருப்பங்களை அறிந்துகொண்டு, போட்டி யாளர்களின் பொருள்களைவிடத் தன் பொருள் சற்றேறக்குறைய அவர்கள் விரும்புகின்ற தரத்தில், குணத்தில், நிறத்தில் கொடுப் பதற்கானவற்றைச் செய்யலாம். அல்லது காலந்தவருது பொருள் களைத் தருதல் நீண்டகாலத் தவணையில் பொருள்களைக் கடன் கொடுத்தல், இலவச இன்சூரன்ஸ், அளிப்புக் கூப்பன்கள் முதலிய வைகளுக்கு ஏற்பாடு செய்தல் போன்ற சில பணிகளைச் செய்வதன் மூலம், ஒவ்வொருவனும் தனக்கென ஒரு தனி அங்காடியைத் தேடிக் கொள்ளலாம். இவனது வாடிக்கைக்காரர்களில் சிலர் சற்றுத் தூரத் தில் இருப்பவர்களாகவும், அவர்களின் விருப்பங்கள் சற்றுக் குறை வாகத் திருப்திசெய்யப்படுவனவாகவுமிருக்கலாம். எந்த நேரத் திலும் இவர்கள் போட்டிக்காரர்களால் கவரப்படுவதாகஇருப்பதால் இவர்களை இறுதிநிலை வாடிக்கைக்காரர்கள் என்று அழைக்கலாம். அருகில் இருக்கின்ற வாடிக்கைக்காரர்கள் இவனது பொருளை வழக் கம்போல் வாங்கிவருவர்; போட்டிக்காரர்களால் போதிய ஊக்கம் தரப்பட்டால் ஒழிய, இவர்கள் இவனைவிட்டு, போட்டிக்காரர்களை நாடுவதில்லை. இறுதியாக, வாங்குவோர்களின் விருப்பத்தராதரங்கள் பொருள்களின் உண்மையான வேறுபாடுகள் காரணமாகவோ அல்லது அவர்களது பழக்கம், நோக்கம் காரணமாகவோ ஏற்பட்டி ருக்குமானுல், அங்காடி செம்மையற்றுக் காணப்படும். பிளிங்க் என்பவனை விட்டு, பிளாங்க் என்பவனிடம் நான் பொருள்களை வாங்குகிறேன் என்ருல், அதற்குக் காரணம் பிளாங்க்கின் சிகரட்டு கள், பெட்ரோல், மாத்திரைகள், ப்ளிங்க் தருகின்ற பொருள்களை விடச் சிறந்தனவாக இருக்கின்றனவென்று அனுபவமூலமாக நான் அறிந்துகொண்டிருப்பதால் அல்ல. பழக்க வழக்கத்தாலோ அல்லது விளம்பரங்களைப் பார்த்தபிறகு பிளாங்க்கின் பொருள் களுக்கு ஒரு விருப்பத்தை ஏற்படுத்திக்கொள்வதாலோ அல்லது எதையும் சோதனை செய்யாது அவனுடைய பொருள்கள் எனக்குத் தகுந்தவை என்று நம்பிக்கொள்வதாலோ, நான் அவன் பொருள் களை வாங்கலாம். மற்றும், அவன் என் நண்பன் என்பதற்காக

வும் அல்லது என்னிடமிருந்து சில பொருள்களை அவன் வாங்கி வருகிருன் என்பதற்காகவும் அல்லது என்னேடு ஒரே பள்ளியில் படித்தவன் என்பதற்காகவும், ஒரே கோயிலுக்கு வருகிருன் என்பதற்காகவும் நான் பிளாங்க்கிடமிருந்து பொருள்களை வாங்கலாம். அவன் என் நன்மதிப்புக்கு ஆளாகியிருக்கிருன்; எனவே, அவனது அங்காடியின் ஓர் அங்கமாக நான் இருக்கிறேன்.

நிறைகுறைப் போட்டியில் விலைகளும் செலவும்

நிறைகுறைப் போட்டியில் விலையானது இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவுக்கு மேலே இருக்கிறது. எந்த அளவுக்குமேலே இருக்கும் என்பது அங்காடியின் நிலவரத்தைப் பொறுத்தது. சாதாரணமாக, நாம் குறிப்பிடுகின்ற சர்வாதீனம் அங்கே இருக்குமாளுல், மற்ற நிறுவனங்களின் பொருள்களிலிருந்து சர்வாதீனனின் பொருள்கள் வேறுபடுத்திக் காண்பிக்கப்படும்; அதோடு, சர்வாதீனன் தன் விலையைச் சற்றுக் குறைத்துக் கொள்வதன்மூலம் வாடிக்கைக்காரர்களை வேறு திசைகளிலிருந்து தன் பக்கம் திருப்ப முடியும். இவ்வாறு சர்வாதீனனை நோக்கிச் செல்லுகின்ற வாடிக்கைக்காரர்களின் தொகை சிறிதாகவே இருப்பதால், சர்வாதீனனைப்போன்று தாங்களும் தங்களது விலைகளைக் குறைத்துக் கொள்ளவேண்டும் என்று மற்ற நிறுவனங்கள் நினைப்பதில்லை. எந்த விலையில் உச்ச இலாபம் கிடைக்கும் என்பதைக் காணும் பொருட்டு, இங்கே நாம், இறுதிநிலைச் செலவுக் கருத்தையும், இறுதிநிலை வருவாய்க் கருத்தையும் பயன்படுத்த வேண்டியிருக்கிறது. நிறைகுறைப் போட்டியில் விலையானது இறுதிநிலைச் செலவுக்கு மேலிருக்கும் என்பது, நிறுவனத்தின் பொருளுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது.

இந்த விதி மற்ருெருவிதச் சூழ்நிலைக்கும் பொருந்துவதாக இருக்கிறது. அங்கே, ஒரு செம்மையற்ற அங்காடியில் பல நிறுவனங்கள் போட்டியிட்டுக் கொண்டிருக்கின்றன. ஒரு நிறுவனம் தன் விலையைச் சற்றுக் குறைத்துக்கொள்வதன்மூலம் தன் விற்பனையை ஓரளவுக்கே அதிகரிக்க முடிகிறது. மற்றவர்கள் இதற்கெதிராக எதையும் செய்வர் என்ற பயம் அதற்கில்லை. ஆனுல், ஆலிகாப்பலிக்கு இவ்விதி பொருந்துவதில்லை. அங்கே போட்டியிட்டுக் கொண்டிருக்கின்ற நிறுவனங்கள், சர்வாதீனனைப்போன்று, இந்த விலையில் இவ்வளவு விற்கும் என்று உத்தேசமாகத் தேவை வளைகோட்டை வரைந்துகொள்ள முடியாது. விலையைக் குறைத்தல் மற்ற நிறுவனங்களை எதிர்நடவடிக்கையில் ஈடுபடச்செய்யும் என்பதை ஒவ்வொரு நிறுவனமும் அறியும். விற்பனையின் போக்கில் என்னென்ன நிகழும் என்பதை அவைகள் தெரிந்துகொள்ள

வேண்டியிருக்கின்றன. இதை அவைகள் வெற்றிகரமாகச் செய்ய வேண்டுமென்றால் போட்டியாளர்களின் மனப்போக்கை, அல்லது அவர்கள் ஈடுபடப்போகின்ற எதிர்நடவடிக்கைகளைப் பற்றி அனுபவ வாயிலாகத் தெரிந்திருக்கவேண்டும். ஆலிகாப்பலி நிறுவனம், போட்டிக்காரர்களின் மீது ஒரு கண் வைத்திருப்பதைப் போன்று வாடிக்கைக்காரர்களின் மீதும் ஒரு கண் வைத்துக்கொண்டிருக்கிறது. அவர்களது செலவுகளை வைத்தும், தனது செலவுகளை வைத்தும் அது தன்னை வழி நடத்திச் செல்கிறது. விலைகளில் இறக்கம் ஏற்பட்டால், பொருள்கள் எந்த அளவுக்கு அதிகப்படியாக வாங்கப்படும் என்பதைத் தெரிந்து கொள்ளாது, தனது இறுதிநிலை வருவாயையோ அல்லது தன் பொருளுக்குள்ள தேவை நெகிழ்ச்சியையோ அது அளவிடுவது என்பது முடியாது. விலைக்குறைப்புக்குப் பிறகு ஏற்படப்போகின்ற நிகழ்ச்சிகளை (அதாவது, மற்ற நிறுவனங்கள் எதிர் நடவடிக்கையில் ஈடுபடுமா அல்லது ஈடுபடாதா என்பன போன்றவைகளை) அது திட்டவட்டமாக அறியமுடியவில்லை என்றால், விற்பனை எவ்வாறு மாறும் என்பதும் அதற்குத் தெரியாது. அவைகளைப்பற்றி அது ஒரு முடிவு செய்ய முடியும்; செய்தாகவேண்டும். ஆனால், இந்த முடிவு தவறாகப் போகக்கூடும்.

போட்டியிட்டுக்கொண்டிருக்கின்ற நிறுவனங்களின் மனப்போக்குக்கேற்ற கருதுகோள்களை (hypotheses) எடுத்துக் கொள்வதன்மூலம், ஆலிகாப்பலியின் விலை நிர்ணயத்தைப் பற்றிய கோட்பாடுகளை நாம் நிறுவமுடியும். இக்கோட்பாடுகள், போட்டியிட்டுக்கொள்பவர்களிடையே நாணயமின்மையும், தீங்கிழைத்தலும் பலவாறாக இருப்பதாகவும், அவர்கள் இருவருக்கு மேற்பட்டவர்களாக இருக்கிறார்கள் என்பதாகவும் எடுத்துக்கொள்ளுகின்றன. ஆனால், இவைகள் கணிதப் பயிற்சிகளினூடே நுழைந்து அலைவனவாயும், சமாதானம் போர் விரோத மனப்பான்மை ஆகியவற்றைத் தம்மோடு சேர்த்துக்கொள்ளுகின்ற அரசியல் தந்திரக் கோட்பாடாக மாறிவிடுகின்றனவாயுமிருக்கின்றன. ஆகவே, இவைகளுக்கு இப்புத்தகத்தில் இடமில்லை.

விலைமாற்றும் போட்டியும் பணிப்போட்டியும் (Price competition and service competition)

போட்டியானது நிறைவற்றதாக ஆகும்போது, நுகர்வோர்கள் விலையைப்பற்றிப் பெரிதும் கவலைப்படுவதில்லை. விற்பனையாளன் தன் விலையைச் சற்றுக் குறைத்தால், அதன் விளைவாக மற்றப் பக்கத்திலிருந்து வாடிக்கைக்காரர்கள் இவனைத் தேடி வருவதில்லை. விலைக்குறைப்பு யாருக்கும் தெரியாமலே இருந்துவிடுகின்றது. ஆனால், விலை பெரிதும் குறைக்கப்பட்டால், அப்போது நிச்சயம் புது

வாடிக்கைக்காரர்கள் இவனைத் தேடி வருவர். எனினும், மற்ற நிறுவனங்களை விட்டு, பெரும் அளவில் இவர்கள் இவனிடம் வருவார்களேயானால், பழைய விற்பனையாளர்களிடமே இவர்கள் பொருள்களை வாங்கச் செய்கின்ற வகையில் இந்த விலைக்குறைப்பு அங்காடி முழுவதும் செய்யப்பட்டுவிடும். போட்டியிடுவதற்குச் சாதனமாகப் பயன்படும் விலை இங்கே செயலற்றதாகவோ அல்லது முக்கியமற்றதாகவோ கருதப்படுகிறது. வெற்றிகரமாக இல்லையென்றால் பயனற்றதென்றும், வெற்றிகரமாக இருந்தால் பலமான போட்டிக்கு வித்திடுகிறதென்றும், விலை கருதப்படுகிறது. வர்த்தகத்துறையில் நிலவுகின்ற கருத்து இதுவே; குறைந்த விலைகள் மக்களுக்கு நன்மை பயக்கின்றன; அவற்றால் அவர்களுக்குத் தீமை ஏற்படுவதில்லை. விலையைக் குறைப்பதற்கு யாருமே முயற்சி எடுத்துக்கொள்ளவில்லையென்றால், பொருள்களை எவ்வாறு மலிவாகப் பெறுவது? திறமையற்ற நிறுவனங்கள் மறைந்து, திறமைமிக்க போட்டி நிறுவனங்கள் முகிழ்ப்பது எங்ஙனம்?

விலையை வைத்துப் போட்டியிடுவது மறைந்து, வேறு முறைகளில் போட்டியிடுவது ஆரம்பமாகியிருக்கிறது. ஒரு தனி நிறுவனம் விலைக்குறைப்பைச் செய்வது வாணிக ஒழுங்கு முறைக்கு ஏற்றதல்ல என்று கருதப்பட்டாலும், விளம்பரம் செய்தல், பொருள் அல்லது பணியின் தரத்தை உயர்த்துதல், பலவகைப் பொருள்களை விற்பனைக்கு வைத்தல் போன்ற வாடிக்கைக்காரர்களைக் கவர்ந்திழுக்கும் முறைகள் நல்லவைஎன ஏற்றுக்கொள்ளவேபடுகின்றன. இவ்வெல்லா முறைகளும் எதைச் சுட்டிக்காட்டுகின்றன? விற்பனையை அதிகரிக்கவேண்டும் என்பதற்காகப் பணம் செலவழிக்கப்படுகிறது என்பதைத்தானே! வருவாயில் இழப்பைக் கொண்டுவரும் விலைக்குறைப்பும் இதே குறிக்கோளோடுதானே செய்யப்படுகின்றது! போட்டியின் காரணமாக விலை குறைக்கப்படும்போது, மக்கள் பயனடைகின்றனர் என்பதை நாம் மறுக்க முடியாது; செலவழித்திருக்கக்கூடிய தொகையை அவர்கள் சேமிக்கிறார்கள். ஆனால், போட்டியின் காரணமாகப் பொருளின் தரம் உயர்கிறது. நிறுவனங்கள் வாடிக்கைக்காரர்களுக்கு நிறையப் பணிகளைச் செய்கின்றனர் என்றால், இதனாலும் மக்கள் நன்மை பெறுகின்றனர் என்பது உண்மையே. நுகர்வோர்கள் தங்களது பணத்திற்கு நிறைய பொருள்களை வாங்குகின்றனர். ஆனால், பழைய தரத்தில் பொருளும் பணிகளும் குறைந்த விலையில் கொடுக்கப்படுவதாக இருந்து, விலைக்குறைப்பின் காரணமாக மீதியாகின்ற பணத்திற்கு நுகர்வோர்கள் அதிகப் பயன்பாடுள்ள வேறு சில பொருள்களை வாங்கமுடியுமென்றால், அவர்கள் தற்போது இன்னும் அதிகமான பொருள்களையே வாங்குகின்றனர்.

டிரான்ஸ் அட்லான்டிக் கப்பலில் பிரயாணம் செய்ய மூன்ரும் வகுப்பு டிக்கட்டு வாங்கச் சிரமப்படுகின்ற ஓர் ஏழைக்கு, போட்டியின் காரணமாக ஒரு கப்பல் கம்பெனி விரைவாக ஓரிடத்துக்குச் செல்ல வசதியும், சிறந்த உணவும் செய்துகொடுப்பதனுல் ஏற்படுகின்ற நன்மை, போட்டியின் காரணமாகக் கப்பல் கட்டணம் குறைக்கப்படும்போது ஏற்படும் நன்மையைவிடக் குறைவாகவே இருக்கிறது.

விற்பனைச் செலவுகள்

தன் விலையையும் உற்பத்தியையும் மாற்றமுடிகின்ற நிறுவனத்தைப்பற்றி 16ஆம் அத்தியாயத்தில் நாம் ஆராய்ந்தோம். அவ்வாறு ஆராய்ந்ததில், அந் நிறுவனம் தன் இறுதிநிலைச் செலவையும், இறுதிநிலை வருவாயையும் சமப்படுத்த முயலும் என்ற முடிவுக்கு வந்தோம். அந் நிறுவனத்தால் மாற்றக்கூடிய விற்பனைச் செலவுகள் என்பதை நாம் அப்போது நமது ஆய்வுக்கு எடுத்துக்கொள்ளவில்லை. நிறுவனத்தின் பொருளுக்குத் தேவையை உருவாக்குவதற்காகவும், அதை அதிகரிப்பதற்காகவும், ஒரே நிலையில் இருக்கவைப்பதற்காகவும் செய்யப்படுகின்ற செலவுகளே விற்பனைச் செலவுகள் என்று வழங்கப்படுகின்றன. இதற்கு உதாரணம், விளம்பரத்திற்காகச் செய்யப்படும் செலவு. ஆனுல், தரத்தை உயர்த்துதலும், சில குறிப்பிட்ட வசதிகளைச் செய்து கொடுத்தலும் இதே பலனைத்தான் கொடுக்கின்றன. இவைகள் நுகர்வோர்களின் விருப்பத்திற்கேற்ருற்போல் பொருள்கள் தரப்படுவதற்கானவற்றைச் செய்து, அவர்களின் விருப்பத் தராதரங்களை மாற்றியமைத்து, விளம்பரத்தைப் போன்று விற்பனையை அதிகரிக்க வைக்கின்றன. ஒரு நிறுவனம், சுலபத்தில் மாற்றியமைக்கமுடியாத ஒரு தனிவிதப் பொருளை உற்பத்தி செய்து வந்தாலொழிய, நடைமுறையில் உற்பத்திச் செலவுகளை விற்பனைச் செலவுகளிலிருந்து பிரிக்கமுடியாது. பொருளின் அதிகப்படியான அலகுகளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு, புதிய நுகர்வோர்களுக்கு ஏற்றவாறு பொருளை மாற்றியமைக்க ஆகின்ற செலவோடோ அல்லது நிறைய விளம்பரம் செய்வதற்காகும் செலவோடோ அல்லது புதிய அங்காடிகளில் பொருள்களை வைத்துப் பாதுகாப்பதற்காகும் செலவோடோ சேர்த்துக் கொள்ளப்பட்டுவிடுகிறது. எனினும், இவைகள் வெவ்வேருனவையே. தேவையை அதிகரிக்க வேண்டும் என்பதற்காக விற்பனைச் செலவுகள் செய்யப்படுகின்றன; உற்பத்திச் செலவுகளால் தேவையை அதிகரிக்கவோ அல்லது குறைக்கவோ முடியாது.

விற்பனைச் செலவுகள் இருப்பதன் காரணமாக இறுதிநிலைக் கோட்டைச் சற்று மாற்றிக்கொள்ளவேண்டியிருக்கிறது. நிறுவனம் தன் விற்பனைச் செலவுகளை, உற்பத்திச் செலவுகளை அதிகரிப்பது போல், இறுதிநிலை வரை அதிகரிக்கிறது. இந்த இறுதிநிலையில் விளம்பரத்திற்காகவோ அல்லது இலவசக் கொடைத்திட்டத்துக்காகவோ அல்லது விற்பனையை அதிகரிக்கும் வேறு எந்தத் திட்டத்துக்காகவோ செலவு செய்யப்படுகின்ற ஒருபவுன் சரியாக ஒரு பவுன் நிகர இலாபத்தை வருவாயோடு சேர்க்கிறது. நிகர இலாபம் என்பது கூடுதலாக விற்பனை செய்யப்பட்ட பொருள்களுக்காகியிருக்கும் செலவுகளை, அவைகளின் மொத்த வருமானத்திலிருந்து கழிப்பதனால் வருகின்ற தொகை. இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவு எவ்வாறு இறுதியாக உற்பத்தி செய்யப்பட்ட அலகின் வாருவாய்க்கு ஈடாக இருக்கிறதோ, அதைப்போல, இறுதிநிலை விற்பனைச் செலவு இறுதியாக விற்கப்பட்ட அலகின் வருவாய்க்கு ஈடாக இருக்கும். இறுதியாக உற்பத்தி செய்யப்படும் அலகு எவ்வளவு வருவாயைத் தரும் என்பதை உத்தேசமாகச் சொல்லலாம். ஆனால், இறுதியாக விற்பனை செய்யப்படப்போகின்ற அலகு எவ்வளவு வருவாயைத் தரும் என்பதை நிச்சயமாகச் சொல்லமுடியாது. 1,000 பவுனை விளம்பரத்திற்காகச் செலவு செய்தால் இவ்வளவு வருவாய் வரும் என்று யாரால் திட்டவட்டமாகச் சொல்லமுடியும்?

இரண்டு இறுதிநிலைகள் இருப்பதாக நாம் இதுவரை பார்த்திருக்கின்றோம். ஒன்று உற்பத்தி அளவுக்கு இருக்கின்ற இறுதிநிலை; மற்றொன்று, விற்பனை அளவுக்கு இருக்கின்ற இறுதிநிலை. ஆனால்; உண்மையில் நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரை, இரண்டு அல்ல, பல இறுதிநிலைகள் இருக்கின்றன. உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனம் தன் பொருளின் குணத்திலோ அல்லது அமைப்பிலோ அல்லது கட்டுமுறையிலோ அல்லது தரத்திலோ ஒரு சிறு மாறுதல் செய்ய நினைக்கலாம். இவைகள் ஏதாவது ஒன்றில் ஏற்படும் மாறுதல், செலவையும் வருவாயையும் அதிகப்படுத்தும். இறுதிநிலைவரை ஏதாவது ஒரு மாறுதலை நிறுவனம் செய்து கொண்டிருக்கும். அதற்குப் பிறகு செய்யப்படும் மாறுதலுக்கு ஆகின்ற செலவு, அதனால் கிடைக்கப்போகின்ற வருவாயைவிட அதிகமாயிருக்கும். எனவே, நிறுவனம் இந்த மாறுதலைச் செய்யாது. உச்ச இலாபம் பெறுகின்ற நிலையில், செலவில் ஏற்படும் இறுதிநிலை உயர்வு அதற்குச் சமமான உயர்வை வருவாயில் ஏற்படுத்தும். ஆகவே, இறுதிநிலை வருவாய் இறுதிநிலைச் செலவுக்குச் சமமாக இருக்கும்.[1]

1 செலவுகள் சற்று அதிகரிக்கும்போதெல்லாம், வருவாயும் சற்று அதிகரிக்கும் என்பது உண்மை அல்ல. கூடுதலாகச் செலவழிக்கப்படுகின்ற தொகை, எந்தக் காரணத்திற்காகச் செலவு செய்யப்படுகின்றதோ, அந்தக் காரணத்திற்காக நல்ல முறையில் செலவு செய்யப்படவேண்டும். தரத்தில் மாறுதலைச் செய்வதற்

நிறைகுறைப் போட்டியில் காணும் விலைபற்றிய முடிவு

நிறைவுப் போட்டியில் விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கின்றன. ஆனால், சர்வாதீனத்தின் அறிகுறிகள் தென்படுகின்ற இடங்களில் இவ்விரண்டையும் சமப்படுத்துவது தங்களது அங்காடிகளைக் கெடுத்துவிடும் என்று நிறுவனங்கள் அஞ்சுகின்றன. ஆகவே, விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவிற்கு மேலேயே இருக்க வேண்டும் என்பதற்காகத் தங்கள் உற்பத்தியைக் குறைத்துக் கொள்ளுகின்றன. அங்காடி செம்மையற்றோ அல்லது போட்டியிடும் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை குறைவாகவோ இருக்குமானால், நிறுவனங்கள் இவ்வாறு அஞ்சுகின்றன. அங்காடியின் செம்மையற்ற தன்மையானது, நிறுவனங்களை அவைகளின் அங்காடிகளுக்கேற்றவாறு தம் உற்பத்தியைக் குறைத்துக் கொள்ளுமாறு தூண்டுகிறது. குறைந்த எண்ணிக்கையுடைய நிறுவனங்களிடையே காணப்படும் போட்டியானது எதிர் நடவடிக்கைக்குப் பயந்துகொண்டு நிறுவனங்கள் தங்கள் உற்பத்தியைக் குறைத்துக்கொள்ளவைக்கிறது.[1]

நிறைகுறைப் போட்டியில் இலாபம்

நிறைவுப் போட்டியில், போட்டியிட்டுக் கொண்டிருக்கும் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கை பெரிது; அதோடு தொழிலில் நுழைவதற்குப் புதிய நிறுவனங்களுக்கு எப்போதும் வசதி உண்டு. நாம் முன்பு பார்த்திருப்பதைப் போன்று, அதிகச் செலவு செய்யும் நிறுவனங்கள் இங்கே உற்பத்தியின் இறுதிநிலையில் காணப்படும். அதைவிடச் சற்று அதிகப்படியாகச் செலவு செய்ய முடிகின்ற நிறுவனங்கள், விலைகள் ஏறும்போது தொழிலில் நுழையத் தயாராக

காகப் பணம் செலவழிக்கப்படலாம். ஆனால், பல மாறுதல்களைச் செய்வது நல்லதல்ல. ஒருசில மாறுதல்களைச் செய்தாலே போதுமானது. உண்மையான இறுதிநிலை மாறுதல் என்பது அதற்குச் செலவாகின்ற தொகைக்குச் சமமான வருவாயைத் தரவேண்டும்.

1 'அங்காடியைக் கெடுத்தல்' என்ற சொற்றொடர் 'விலையைக் குறைத்தல்' என்பதனைச் சுட்டிக்காட்ட இங்கே ஆளப்படுகிறது. விலையைக் குறைத்தல் என்பது எதிர்நடவடிக்கையைத் தூண்டுவதாகவோ அல்லது அதிக விலை கொடுக்கத் தயாராக இருக்கும் எல்லா வாடிக்கைக்காரர்களாலும் அனுபவிக்கக்கூடியதாகவோ இருக்கிறது. இச்சொற்றொடர் வேறு பொருள்களைச் சுட்டிக்காட்டவும் ஆளப்படலாம். உதாரணமாக அடியிற்கண்ட விளைவுகளைக் கொண்டுவரும் விலைக் குறைப்புகளைச் சுட்டிக்காட்டவும் அது ஆளப்படலாம்.

(அ) தேவையை அதிகப்படுத்துவதற்குப் பதிலாக, விலை மேலும் இறங்கும் என்பதற்கான அறிகுறிகளைத் தந்து, இவை தேவையைக் குறைக்கும்.

(ஆ) எல்லா விற்பனைகளையும் தற்போதே செய்யத் தூண்டலாம். நுகர்வோர்கள் அல்லது கொள்முதல் செய்பவர்கள் பொருள் வாங்குவதைத் தள்ளிப் போடலாம்; விலை ஏறும்போது, பொருள் வாங்குவதை அவர்கள் தவிர்க்கவும் செய்யலாம்.

இருக்கின்றன. இப் புதிய நிறுவனங்களுக்கு ஒரு சிரமம் இருப்பதன் காரணமாக, விலைகள் போதிய அளவுக்கு இறுதிநிலைச் செலவை விட உயர்வாக இருந்தால்மட்டுமே இந்நிறுவனங்கள் தொழிலில் நுழையமுடியும். எனவே, இவைகளைப்பற்றிப் பழையநிறுவனங்கள் கவலைப்படத் தேவையில்லை. விலைகள் இறுதிநிலைச் செலவைவிட உயர்வாக இருக்கும்போது, இறுதிநிலை உற்பத்தியாளர்கள் அபரிமித இலாபத்தை அடைகின்றனர்; அப்போது, குறைந்த செலவில் பொருள்களை உற்பத்தி செய்து, திருப்திகரமான இலாபத்தைப் பெறக்கூடிய புதிய நிறுவனங்கள், பழைய நிறுவனங்களோடு போட்டி போடுவதிலிருந்து தடுக்கப்படுகிறது. காரணம், புதிய நிறுவனங்கள் உற்பத்திச் செலவுகளோடு நுழைவுச் செலவுகளையும் (costs of entry) செய்யவேண்டியிருக்கின்றன. பழைய நிறுவனங்கள் இந் நுழைவுச் செலவுகளைச் செய்யவேண்டியதில்லை. ஆகவே, கூடுதலான இலாபத்தைப் பெறுகின்றன. இக் கூடுதலான இலாபம், போட்டிக்கிருக்கும் தடைகளால் ஏற்படுவதால், சர்வாதீன இலாபம் என்றே கருதப்படவேண்டும்.

நுழைவிற்குத் தடைகள்

போட்டிக்குள்ள தடைகள் யாவை? இத் தடைகள் சில வேளைகளில் சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் மூலமாக ஏற்படுகின்றன. உதாரணமாக, எலிசபெத் அரசி காலத்திலிருந்த சர்வாதீனர்கள், அரசிக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைக் கட்டுவதன்மூலம் போட்டியின் அச்சமில்லாமல் பொருள்களை வாங்க முடிகின்ற நிலையில் இருந்தனர். அதைப்போன்றே, பேடென்டு (patent) வைத்திருப்பவன் 16 ஆண்டுகளுக்குச் சட்டபூர்வமாகச் சர்வாதீனத்தை அனுபவிக்கலாம். பொதுப்பணி செய்யும் கார்களுக்குத் தரப்படும் லைசென்ஸ்களின் எண்ணிக்கையைத் தங்கள் விருப்பம்போல் போக்குவரத்துக் கமிஷனர்கள் குறைத்து, அதன் வாயிலாகப் புதுக் கம்பெனிகளின் போட்டியை அவர்கள் தவிர்க்கலாம். சில தொழில்களை அரசாங்கம் நாட்டு மயமாக்கி, அவற்றைப் போட்டியிலிருந்து பாதுகாத்துக்கொள்ளுகிறது.

சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் முழுமையாக இருந்து, தனியார் சர்வாதீனமும் பூரணமாக இருக்குமானல், வரையறையின்றி விலைகள் ஏற

(இ) மலிவாகப் பொருள் வாங்குவதில் மக்களைப் பழக்கப்படுத்தி, இனி விலை ஏறுவதை அவர்கள் எதிர்க்கவும் இவ் விலைக்குறைப்புகள் தூண்டும். தாற்காலிகமாகச் செய்யப்படும் விலைக்குறைப்பு நிரந்தரமாகிவிடுவதும் உண்டு.

விலைக்குறைப்புக்கிருக்கும் எதிர்ப்புச் சக்திகள் பலம் வாய்ந்தவை என்றாலும், விலைக்குறைப்புகள் அடிக்கடி செய்யப்படுகின்றன. அவைகளுக்குக் காரணம் என்ன என்பதை இந் நூலைப் படிப்பவர் தம் சொந்த முயற்சியில் தெரிந்து கொள்வது நல்லது.

முடியும் என்று நாம் நினைக்கலாம். ஆனால், விலைகள் இவ்வாறு ஏறுவதற்கு இருவிதத் தடைகள் இருக்கின்றன. முதலாவதாக, சர்வாதீனன் தன் உரிமைகளைத் தவருகப் பயன்படுத்தி அதன் வாயிலாகத் தன் சர்வாதீனத்தை இழக்க விரும்புவதில்லை; சட்டம் எதைக் கொடுத்ததோ, அதையே பொதுமக்களின் எதிர்ப்புக் காரணமாகத் திரும்பப் பெற்றுக்கொள்ள நேரிடும். இரண்டாவதாக, அதிக விலைகளின் காரணமாகப், பொதுமக்களின் நன் மதிப்பு மட்டுமல்ல, வாடிக்கைக்காரர்களும் இழக்கப்படுகின்றனர். மக்களால் கொடுக்க முடிவதற்கும் தாங்க முடிவதற்கும் ஓர் எல்லை உண்டு. எந்த அளவுக்குத் தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக் கின்றதோ, அந்த அளவுக்கு விரைவில் இந்த எல்லையை மக்கள் அடைவர்; ஆகவே, விலை யுயர்விற்கு எதிர்ப்புகள் பலமாக இருக்கும்.

சட்டக் கட்டுப்பாடுகள் நுழைவுச் செலவுகளை மிகவும் அதிக மாக்குகின்றன. கச்சாப் பொருள்களின் சர்வாதீனமும் இதையே தான் செய்கிறது. உதாரணமாக, அகில உலக நிக்கல் கம்பெனி தன் விலையை நிர்ணயிக்க முயலும்போது, மற்ற நிக்கல் கம்பெனி களின் போட்டியைப்பற்றிக் கவலைப்படத்தேவையில்லை. ஆனால், கச்சாப் பொருள்களின் சர்வாதீனம் ஒரு குறிப்பிட்ட இடத்தில் மட் டும் காணப்படும்போது (உதாரணம், ஐக்கிய நாட்டில், பாக்சைட் அலுமினியக் கம்பெனியின் சர்வாதீனமாக இருப்பதுபோன்று), நுழைவுச்செலவுகள் வரையோடு காணப்படுவதோடல்லாது, அவை களைக் கணக்கிட்டு அறிவதும் சுலபமாக இருக்கிறது. அவைகளின் செலவுகள், மிக அருகிலுள்ள ஓரிடத்திலிருந்து மற்ருெருவித மாற் றுப் பொருளைக் கொண்டுவருவதற்கும் கடத்துச் செலவிற்குச் சம மாக இருக்கும் தங்களுக்கும், சர்வாதீனன் அங்காடிக்குமுள்ள தூரத்திஞல், போட்டிக்கு வர இருப்பவர்கள் சிரமத்திற்குள்ளா கின்றனர். போட்டிக்காரர்களின் செலவும் சர்வாதீனனின் செல வும் ஒன்ருக இருந்து, போட்டிக்காரர்கள் பேரளவு உற்பத்திச் சிக்கனங்களை அனுபவித்துவராமலிருந்தால், சர்வாதீனன் போட்டி யைப்பற்றிக் கவலைப்படாமல் தன் விலையோடு மற்ருேர் இடத்தி லிருந்து பொருளைக் கொண்டுவருவதற்காகும் கடத்துச் செலவை யும் சேர்த்துக்கொள்ளலாம். இவ்வாறு அவன் செய்யும்போது, கடத் துச் செலவிற்கீடான தொகையை, ஒவ்வோர் அலகை விற்பதிலிருந் தும் அவன் எச்ச இலாபமாகப் பெறுகிருன். இந்த எச்ச (அல்லது சர்வாதீன) இலாபம், அவனது அங்காடியில் மற்றவர்கள் நுழை வதற்காகும் நுழைவுச் செலவிற்குச் சமமாக இருக்கும், அல்லது விலைக்கும் இறுதிநிலை உற்பத்தியாளனின் சராசரிச் செலவுக்கு முள்ள வித்தியாசத்திற்குச் சமமாக இருக்கும்.

பொருள்களை விநியோகம் செய்வது ஏற்கெனவே இருக்கின்ற நிறுவனங்களின் ஏகபோக உரிமையாக இருக்கும்போதும் நுழைவதில் தடை ஏற்படுவதுண்டு. உதாரணமாக, இப்பழைய நிறுவனங்கள் புதிய நிறுவனங்களுக்கெதிராகப் பிரசாரம் செய்து, சில்லறை வியாபாரிகளை இவை அணுக வொட்டாது தடுத்து விடலாம். ஏற்கெனவே நல்ல வணிகத் தொடர்புகளை ஏற்படுத்திவைத்திருப்பதால், பழைய நிறுவனங்கள் புதிய நிறுவனங்களைவிட நல்ல வலிவோடு காணப்படுகின்றன; எனவே, போட்டிக்காரர்களை முறியடிப்பது இவைகளுக்குச் சுலபம். போட்டிக்காரர்கள் எவ்வளவு திறமை யுள்ளவர்களாக இருந்தாலும், அங்காடியில் புதிதாகத் தொடர்பு ஏற்படுத்திக்கொள்வதில் நிறையசிரமம் இருக்கவே செய்கிறது. போட்டிக்காரர்கள் தங்கள் உற்பத்தியைத் துவங்குவதற்கு முன்னால், விளம்பரத்திற்காகவோ அல்லது இயந்திரம் வாங்குவதற்காகவோ நிறைய செலவு செய்யவேண்டி யிருக்கிறது. இந்தச் சிரமத்தையெல்லாம் பாராது புதியவன் துணிந்து தொழிலில் இறங்கவேண்டியிருக்கிறது. இம் முயற்சியில் அவன் தோல்வி அடையலாம்; இழப்புகளைக் குறைத்துக் கொள்ளக்கூட அவனுக்கு வாய்ப்புகள் எழுவதில்லை. அங்காடி சிறியதாக இருந்தால், தானே விரும்பாத அளவுக்கு, போட்டிக்காரர்களுக்கும் இழப்புத் தருகின்ற அளவுக்கு, அவன் தன் விலையைக் குறைக்க வேண்டி யிருக்கிறது. கிராமத்திற்கு ஒரு சினிமா இருந்தால், அது பெரும் இலாபத்தைத் தரும். ஆனால், அங்கே மற்றொரு சினிமாக் கொட்டகையும் வருமானால், இவை யிரண்டுக்குமே போதிய இலாபம் கிடைப்பதில்லை. எனவே, நிலமுதல் பெரும் அளவில் பயன்படுத்தப்படும் எஃகு மற்றும் ரெயில்வே தொழிற்சாலைகளில், பழைய நிறுவனங்களே புதிய நிறுவனங்களைவிட அதிகமான இலாபத்தைப் பெறமுடியும். காரணம் இவைகளைப் பொறுத்தவரை அங்காடி சிறியது. போட்டியிடுவதற்குத் தடை இல்லை என்று நாம் நினைக்கலாம். ஆனால், அங்காடி சிறிதாக இருப்பதனால் ஏற்படுகின்ற நுழைவுச் செலவுகள், பெரும் அளவில் பணத்தை முதலீடு செய்வதிலிருக்கின்ற ஆபத்துகள், உழைப்பும், மற்றுமுள்ள சாதனங்களும், அங்காடியும் பழைய நிறுவனங்களின் வசம் காணப்படுதல் ஆகிய எல்லாமே, பழைய நிறுவனங்களைப் போட்டியிலிருந்து விடுவித்து, அவை சர்வாதீன இலாபத்தை அடைவதற்குத் துணைபுரிகின்றன.

நிறைகுறைப் போட்டியில் காணும் இலாபம் பற்றிய முடிவு

நிறைகுறைப் போட்டி நிலவுவதால், நிறுவனங்களெல்லாம் இயல்பான இலாபத்திற்கு அதிகமான இலாபத்தைப் பெற்றுவிட முடியும் என்று நாம் கருதக்கூடாது. இலாபத்தின் அளவு, தொழி

வில் நுழைவதற்குத் தடைகள் உண்டா, இல்லையா என்பதைப் பொறுத்திருக்கிறது. ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் விலையை மாற்ற முடியும் என்ற முறையில், சர்வாதீன சக்தியை ஏதாவது ஒருவகை யில் பெற்றிருக்கிறது என்றாலும், நிறைவுப் போட்டியில் கிடைக் கின்ற இலாபத்தைவிட அதிகமான இலாபத்தை அவை நிறை குறைப் போட்டியில் பெற்றுவிடுவதில்லை. சர்வாதீனம் என்பது முதல் அர்த்தத்தில் காணப்படுவது சற்றுச் சிரமம்; ஆனால், இரண் டாவது அர்த்தத்தில் அது காணப்படுவது இன்னும் சற்று அரிதே. பெரும்பாலான நிறுவனங்களைப் பொறுத்தவரை, விலையானது இறுதிநிலைச் செலவுக்கு மேலிருக்கலாம்; ஆனால், அது இறுதிநிலை நிறுவனத்தின் சராசரிச் செலவிற்கு மேலிருக்கும் என்பது மிகவும் அரிது.

இதன் பொருள் என்னவென்றால், நிறைகுறைப் போட்டியினால் ஏற்படுகின்ற விரயம் இலாபக் குறிக்கோளினால் ஏற்படுகின்ற விரயம் அல்ல; சாதனங்களைச் சரிவரப் பயன்படுத்தாததனால் ஏற்படுகின்ற விரயமேயாகும். சாதனங்களைச் சரிவரப் பயன்படுத் தாததனால் உற்பத்தியின் அளவு குறைகிறது. எனவே, கொடுக்கப்பட் டிருக்கின்ற உற்பத்தியைச் செய்ய, நிறைவுப் போட்டியில் வேண் டப்படும் நிறுவனங்களைவிட அதிகமான நிறுவனங்கள் இங்கே தேவைப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு நிறுவனமும் இயல்பான இலாபத்திற்குமேல் சம்பாதிக்காமலிருக்கலாம்; எனினும், பூராத் தொழிலையும் எடுத்துக்கொண்டால், செலவு என்னவோ அதிக மாகத்தானிருக்கிறது. இந்தக் காரணத்திற்காகவே, சில தொழில் களில் நிறுவனங்களின் எண்ணிக்கையைக் குறைப்பதை, அது சர்வாதீனத்தை உருவாக்குவதாக இருந்தாலும், சில பொருளாதார அறிஞர்கள் வரவேற்கின்றனர். அதிகமான போட்டி செலவு களைக் கூட்டுகிறது; எனவே, போட்டியைக் குறைப்பது நல்லது.

18. அளிப்பு: உற்பத்தியும் செலவும்

உற்பத்தியின் அளவுக்கேற்ப செலவு மாறுகிறது என்பதை யாரும் ஆழ்ந்து கவனிப்பதில்லை. ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவுபற்றி மக்கள் பேசும்போது, அப் பொருள் எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்யப்பட்டாலும், செலவு ஒரே அளவாக இருக்கும் என்பதாகச் சொல்லுகின்றனர். ஆனால், மோட்டார் போன்ற பொருள்களின் உற்பத்தி பெருகும்போது செலவு குறைகிறது என்பதும், கோதுமை போன்ற பண்டங்களின் உற்பத்தி பெருகும்போது செலவு அதிகரிக்கிறது என்பதும் மிகவும் தெளிவான உண்மைகளாகும். இவ்வாறு காணப்படுவதற்குக் காரணமென்ன?

தொழில் வளரும்போது செலவுகள் ஏன் குறைகின்றன என்பது ஏற்கெனவே விளக்கப்பட்டிருக்கின்றது. தொழில் பெருக வேண்டும் என்றால், ஒன்று ஏற்கெனவே இருக்கின்ற நிறுவனங்கள் பேரளவில் உற்பத்தி செய்யவேண்டும் அல்லது புதிய நிறுவனங்கள் பழைய நிறுவனங்களோடு சேர்ந்து உற்பத்தி செய்ய ஆரம்பிக்கவேண்டும். உற்பத்தியானது முதல் முறையில் பெருகும்போது அகச்சிக்கனங்களும், இரண்டாவது முறையில் பெருகும்போது புறச்சிக்கனங்களும் ஏற்படுகின்றன. இவைகளில் ஏதாவது ஒன்று உற்பத்தியின் சராசரிச் செலவைக் குறைக்கும்.

செலவுகள் ஏறுவதற்கான காரணத்தை நாம் உற்றுக் கவனிக்க வேண்டும். பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காக நிறுவனம் செய்கின்ற செலவு இறுதியில் ஏறவே செய்யும். இதனால், கூடிய விரைவிலோ அல்லது பிற்பாடோ அதிகப்படியான செலவுகள் செய்தால்மட்டுமே பண்டங்களை அதிகமாக உற்பத்தி செய்யமுடியும் என்பது பொருளல்ல. ஏனெனில், எல்லா நிறுவனங்களும் ஒரே மாதிரியாக இருந்து, நிறைவுப் போட்டியும் நிலவுமானால், ஒரே பருமனும் ஒரே திறமையும் உடைய பல புதிய நிறுவனங்கள்

தொழிலில் நுழைந்து, மாருச் செலவில் பொருள்களை உற்பத்தி செய்து, தேவை எவ்வளவு அதிகமாக இருந்தாலும், அதைப் பூர்த்தி செய்யத் தயாராக இருக்கின்றன.

நிறுவனங்களெல்லாம் ஒரே மாதிரியாக இல்லை என்றும், புதிய நிறுவனங்கள் தொழிலில் நுழைவதற்குத் தடைகள் உண்டு என்றும் கடைசி அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்தோம். செலவுகள் ஏன் ஏறுகின்றன என்பதற்கு இதில் இரு விளக்கங்கள் காணக்கிடக்கின்றன. முதலாவதாக, ஒரு தொழில் பெருகும்போது, அதை நோக்கிப் புதிய நிறுவனங்கள் ஈர்க்கப்படுகின்றன. இப் புதிய நிறுவனங்களுக்கு, ஒன்று உற்பத்திச் செலவுகள் அதிகமாக ஆகின்றன அல்லது தொழிலில் வேரூன்றுவது என்பது மிகுந்த சிரமமாகஇருக்கிறது என்பதை நாம் உணரவேண்டும். இரண்டாவது விளக்கத்தை இங்கே நாம் காணப்போவதில்லை. அது சர்வாதீனத்தைச் செலவுகள் ஏறுவதற்குக் காரணமாகக் காட்டுகிறது. மிகவும் முக்கியமாகப் படுகின்ற முதல் விளக்கம், உற்பத்திச் சாதனங்களின் அருமைத்தன்மையையும், பல-இனத்தன்மையையும் (Heterogeneity) காரணமாகச் சுட்டிக்காட்டுகிறது.

முதல் விளக்கம், நிறுவனங்கள் வாயிலாக இதுவரை சொல்லப்பட்டுவந்திருக்கிறது. தொழிலில் புதிதாக நுழைகின்ற நிறுவனங்கள் விலைகள் ஏறும்போதும், உற்பத்தியின் இறுதிநிலை குறுகும்போதும், பழைய நிறுவனங்களைப் போல் அல்லாது சற்று வசதி குறைவான நிலையில் காணப்படுகின்றன. புதிய நிறுவனங்கள் தொழிலில் இறங்கும்போது, உற்பத்தி செய்வதற்குப் புதிதாக ஆளப்படும் சாதனங்களின் விலைகள் ஏறுகின்றன. நிலக்கரி உற்பத்தி பெருகும்போது அதன் செலவு அதிகரிக்கிறதென்ருல், இறுதிநிலைக்குக் கீழான நிலக்கரிச் சுரங்கம் தோண்டப்படுவதோ அல்லது நன்கு பயிற்சி பெற்றிராத தொழிலாளர்களை வேலைக்கு எடுத்துக்கொண்டிருப்பதோ அல்லது புதிய சுரங்கங்கள் சரிவர நிர்வகிக்கப்படாததோ அதற்குக் காரணமாக இருக்கலாம். எந்த உற்பத்திச் சாதனம் செலவை அதிகரிக்கிறது என்பது இங்கே முக்கியமல்ல; அதைப் பயன்படுத்துவது புதிய நிறுவனமா அல்லது பழைய நிறுவனமா என்பதும் முக்கியமல்ல. இங்கு முக்கியமாகக் கவனிக்கப்பட வேண்டியது என்னவென்ருல், உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்குத் தேவைப்படும் உழைப்பு, நிலம், கச்சாப் பொருள்கள், நிர்வாகத் திறமை முதலியவற்றை ஒரு நிறுவனம் கூடுதலாகப் பெறவேண்டும் என்ருல், அது அவைகளுக்குக் கூடுதலான விலையைக் கொடுத்தாகவேண்டும் என்பதே ஆகும். இல்லையென்ருல், திறமை குறைந்த சாதனங்களை ஆளவேண்டிய அவசியம் ஏற்படும்.

உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டும் என்றால், முன்பு பயன் படுத்துவதிலிருந்து ஒதுக்கி வைக்கப்பட்ட சாதனங்களைத் தற் போது தொழில் பயன்படுத்தவேண்டி யிருக்கிறது அல்லது சாத னங்களைப் பெறுவதற்கு மற்றத் தொழில்களோடு போட்டியிட வேண்டி யிருக்கிறது. உதாரணமாக, விவசாயிகள் கோதுமை உற்பத்தியை அதிகரிக்க வேண்டும் என்றால், இறுதிநிலைக்குக் கீழான நிலத்தையோ அல்லது இதுவரை ஓட்ஸ் அல்லது பார்லி விளைந்துவந்த நிலத்தையோ கோதுமை உற்பத்திக்காகப் பயன் படுத்தவேண்டி யிருக்கிறது. இதைப்போலவே, மோட்டார் உற் பத்தியாளர்களுக்குப் போதிய எஃகு தரப்படவேண்டும் என்றால், எஃகு உற்பத்திச்சாலை தன் உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டும் அல்லது கப்பல் கட்டுவதற்கோ அல்லது தகர உற்பத்திக்கோ பயன்படுத்தப்படும் எஃகின் அளவு குறைக்கப்பட வேண்டும். உற் பத்தி பெருகுகிறது என்றால், குறைவாக இருக்கின்ற உற்பத்திக் காரணிகள் பெரும் அளவில் பயன்படுத்தப்படுகின்றன என்று பொருளாகும். மிகுதியான ஊதியம் கொடுக்கப்பட்டால்தான் இவை மற்றத் தொழில்களைவிட்டு விலகிவரும். ஆகவே, வளர் கின்ற தொழிலுத்குத் தேவைப்படும் கூடுதலான சாதனங்கள், மிகுதியான விலை கொடுக்கப்படும்போதுதான், அத் தொழிலை நோக்கி நகர்கின்றன.

செலவு என்பதன் பொருள்

இதிலிருந்து, செலவைப்பற்றிய ஒரு புதுக் கருத்திற்கு வரு கிறோம். உற்பத்திச் சாதனங்களை மற்றத் தொழில்களுக்குப் போக விடாமல் தடுத்து, ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்கு அவை பயன்படத் தயாராக வைத்துக்கொள்வதற்கு ஆகின்ற செலவே உற்பத்திச் செலவு எனப்படும். இவ்வாறு உற்பத்திச் சாதனங்களைத் தடுத்து நிறுத்திவைப்பதற்காகும் செலவு, மற்றச் செயல்களைச் செய்வதில் இவைகளுக்கிருக்கின்ற மதிப்புக்கும், அதோடு இவை கள் பயன்படுகின்ற தற்போதைய தொழிலிலிருந்து மற்றோர் இலாப கரமான தொழிலுக்கு இவற்றைக் கொண்டுசெல்வதற்காகும் கடத் துச் செலவிற்கும் சமமாக இருக்கும்.[1] மற்றத் தொழில்களால் தரப் படும் ஊதியங்களைச் செலவு அளவிடுகிறது. தனக்காகும் செலவுக் கேற்ற வருவாய் வரவில்லை என்றால், சாதனமானது ஒரு தொழிலை விட்டு மற்றொரு தொழிலுக்குச் செல்லும். அத் தொழிலில் அதனால் கிடைக்கின்ற வருவாய், அதனைப் பயன்படுத்துவதற்காகும் செல வுக்குச் சமமாக இருக்கும். ஆகவே, நாம் எப்போதும் சாதனங்

[1] சாதனங்களின் மதிப்புக்குக் குறைந்த ஊதியத்தை மற்றத் தொழில்கள் தரு மானால், அங்கே சாதனங்கள் போவதில்லை. கருத்தைத் தெளிவாக்குவதற்காக இதை நாம் புறக்கணித்துவிடலாம்.

களின் மாற்று உபயோகங்களை வைத்தே செலவை ஆராயவேண்டும். ஒன்றுக்குப் பதிலாக மற்ருென்று எதனை நம்மால் உற்பத்தி செய்ய முடியும்? ஓர் உபயோகத்திற்குப்பதிலாக மற்ருேர் உபயோகத்திற்குச் சாதனங்களைப் பயன்படுத்துவதன்மூலம் எதனை இழக்கிருேம் என்பதைச் செலவு கணக்கிடுகிறது. சாதனங்களைப் பயன்படுத்தாமலே இருந்தால், நம்மால் என்ன சேமிக்க முடியும் என்பதையும் செலவு அளவிடுகிறது. உதாரணமாக, ஒரு தொழிலாளி ஒரு நாளைக்கு எட்டு மணி நேரத்திற்குப் பதிலாக ஏழு மணி நேரம் வேலைசெய்தால், அவனுல் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்கள் அல்லது பணிகளின் அளவு சற்றுக் குறையலாம். ஆனுல், தற்போது அவன் சற்று அதிகமான ஓய்வை அனுபவிக்கலாம்; அதோடு விருப்பமற்ற வேலையைச் செய்வதையும் அவன் தவிர்த்திருக்கக்கூடும். ஓய்வை இழப்பதும், எட்டு மணி நேரம் வேலை செய்வதில் இருக்கின்ற இன்னலும், கடைசி ஒரு மணியில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பொருள்களுக்காகும் செலவை அளவிடுகிறது.

ஓர் உதாரணத்தை எடுத்துக்கொண்டால், இக்கருத்து மேலும் தெளிவாகும். என் நண்பன் ஒருவனது ஒரு நாள் உபயோகத்திற்கு என் காரை நான் இரவல் தருவதாக வைத்துக்கொள்வோம். எனக்கு இவ்வளவு தரவேண்டும் என்பதை அவன் எவ்வாறு தீர்மானிப்பது? எவ்வளவு தரவேண்டும் என்று கார் நிறுத்துமிடம் (ஷெட்) காவற்காரனை அவன் கேட்டால், 1 பவுன் போதும் என்று பதில் வரும். ஏனெனில், அதற்குக் குறைவான தொகையை வாங்கிக்கொண்டு காரை நிறுத்துமிடத்தில் அனுமதிக்க அவன் ஒப்புக்கொள்வதில்லை. அவன் வைத்திருக்கும் நிறுத்துமிடத்தில் காரை வைக்கக் குறைந்தது 1 பவுனுவது வாடகையாகக் கொடுக்க வேண்டும். இதைக் கேட்கும் என் நண்பன் என்னிடம் வந்து, 'நான்தான் அந்த வாடகைத்'தொகையைக் கொடுக்கவேண்டும் என்று சொல்லுவான். ஏனெனில், நான் காரை இரவலாகக் கொடுக்கவில்லை என்ருல், அது உபயோகப்படுத்தப்படாமலே இருந்திருக்கும்; ஆகவே, அதை நிறுத்துமிடத்தில் வைத்துக்கொள்வதற்கு நான் வாடகை கொடுக்க நேர்ந்திருக்கும் என்பது என் நண்பனின் கருத்து. பழுதடையாமல் கார் திரும்பிவந்தால், நண்பனுக்குக் காரை இலவசமாகத் தந்ததன்மூலம் எனக்கு எந்த வித இழப்பும் இல்லை. எனவே செலவுத்தொகை எதுவும் எனக்குத் தரப்படவேண்டியதில்லை. காரை உபயோகப்படுத்தாமல் வைத்திருந்தாலும், நான் அந்த வாடகைத் தொகையைக் கொடுக்க நேர்ந்திருக்கும்.

செலவும் வாரமும்

சாதனங்களின் ஒவ்வோர் அலகிற்கும், அதன் செலவிற்கீடான தொகைமட்டுமே ஊதியமாகத் தரப்படுகிறது என்று நாம் நினைக்கக்கூடாது. இறுதிநிலை அலகுகளுக்குத் தரப்படும் ஊதியம் மட்டுமே அவைகளை வேறு தொழில்களுக்குப் போகவிடாமல் தடுப்பதற்குக் கொடுக்கப்படவேண்டிய தொகைக்கு ஈடாக இருக்கிறது. எனவே, மற்ற எல்லா அலகுகளும் தங்கள் இடமாற்றச் செலவுக்கு (transfer cost) அதிகமான தொகையை ஊதியமாகப் பெறுகின்றன. இறுநிலைக்குள்ளான நிறுவனங்கள் பெறுகின்ற எச்ச இலாபத்தை ஒத்திருக்கின்ற இந்த எச்ச ஊதியம் 'வாரம்' என்று அழைக்கப்படுகிறது. இவ்வாருக, சாதனங்களின் ஒவ்வோர் அலகின் சம்பாத்தியமும் இருபகுதிகளைக் கொண்டதாக இருக்கிறது. ஒன்று, 'இடமாற்றச் செலவு'; மற்றொன்று, 'வாரம்'; தற்போதைய உபயோகத்தில் ஒரு சாதனம் மிகவும் பயனுள்ளதாக இருந்தாலோ, அல்லது அந்த உபயோகத்திற்கு அது மிகவும் பொருந்துவதாக இருந்தாலோ அல்லது வேறு இடங்களுக்கு அது செல்வதாக இல்லை என்ருலோ, அதன் சம்பாத்தியத்தில் 'வாரம்' என்பது மிகையாகக் காணப்படும். வாரம்பற்றிய கருத்தைப் பின்னால் வருகின்ற அத்தியாயங்களில் கவனிப்போம்.

அருமைத்தன்மை, பல-இனத்தன்மை, இடப்பெயர்ச்சி

உற்பத்திச் சாதனங்களின் அருமைத்தன்மையாலும், பல-இனத்தன்மையாலும் செலவுகள் எவ்வாறு ஏறுகின்றன என்பதை முன்பு பார்த்தோம். எந்த அளவுக்கு ஒரு சாதனம் அரிதாக இருக்கின்றதோ (அதாவது, தொழிலில் பயன்படுவது மொத்த இருப்பின் பெரும்பகுதியாக இருந்தால்), எந்த அளவுக்கு இந்தச் சாதனங்கள் பல்வேருனவையாக இருக்கின்றனவோ (அதாவது, ஒன்றுக்குப் பதிலாக மற்றொன்றைப் பதிலீடு செய்ய முடியாதது போன்று), அந்த அளவுக்கு உற்பத்திச் செலவு அதிகமாக இருக்கும். செங்கல் வைப்பவர்களையும், கொத்தர்களையும், ஸ்லேட்டர்களையும் பெரும் அளவில் வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ளும் கட்டடத் தொழிலில் செலவுகள் எப்போதும் ஏறவே செய்கின்றன. அதே நேரத்தில் மின்சார நுணுக்கங்கள் தெரிந்தவர்களைக் குறைந்த அளவில் வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ளும் ரேடியோ உற்பத்தித்தொழிலில் செலவுகள் அந்த அளவுக்கு ஏறுவதில்லை. இதைப்போலவே, கோதுமை உற்பத்தி செய்வதற்குத் தகுந்த நிலம் கிடைப்பது, பால் பண்ணை ஏற்படுத்துவதற்குத் தகுந்த நிலம் கிடைப்பதைவிட அதிகச் சிரமமாக இருப்பதால், பால் உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவைவிட கோதுமை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவு மிகுதியாக இருக்கிறது. உற்பத்திச்செலவு அதிகரிப்பதற்கு மற்ருெரு

காரணமும் உண்டு. அதுவே உற்பத்திச் சாதனங்களின் இடப் பெயர்ச்சியாகும். எந்த அளவுக்கு ஒரு தொழிலைவிட்டு மற்றொரு தொழிலுக்குச்செல்வதுஉற்பத்திச்சாதனங்களுக்குச் சுலபமாகஇருக் கிறதோ, அந்த அளவுக்கு உற்பத்திச்செலவுகள் ஏறுவதில் துரிதம் சற்றுக் குறைவாக இருக்கும். உதாரணமாக, ஒரு தொழிலாளி யால் பல்வேறு வேலைகளைச் செய்ய முடிகின்ற நிலையிலோ அல்லது பெரும்பாலான தொழில்கள் ஒரே மாதிரியான நுட்ப வினைமுறை யைப் (Technique) பயன்படுத்தி வருகின்ற நிலையிலோ, ஒரு தொழிலைப் பெருக்குவதற்காகின்ற செலவு, ஒரு தொழிலாளி ஒரே ஒரு வேலையைமட்டும் செய்வதற்குப் பயிற்சிபெற்றிருக்கின்ற நிலை யில் ஆகின்ற செலவைவிடக் குறைவாகவே இருக்கும்.

தராதர அருமை (Relative scarcity)

தொழில் பெருகும்போது, ஏதாவது ஒரு சாதனம் போதிய அளவில் கிடைக்காதுபோகலாம். அச் சாதனத்தின் உற்பத்தியை அதிகரிக்க முடியாமலிருக்கின்றபோதும், அதற்குப் பதிலாகப் பயன் படக்கூடிய மாற்றுப் பொருள்கள் கிடைக்காமலிருக்கின்றபோதும், தொழிலைப்பெருக்குவதென்பது முடியாது. எனினும், அரிதாக இருக்கின்ற இச் சாதனத்தைப் பயன்படுத்துவதற்குப் பதில் வேறு ஒரு நுட்ப வினைமுறையைக் கையாண்டு தொழிலைப் பெருக்குவ தென்பது முடிகின்ற ஒரு செயலேயாகும். ஏதாவது ஒரு சாதனத் தின் அருமைத்தன்மையின் காரணமாக, இதுபோன்ற மாற்று நுட்ப வினைமுறை ஒவ்வொரு நாளும் தொழிலில் ஆளப்பட்டே வருகிறது. இவ்விதமாக நுட்பவினைமுறையில் ஏற்படும் மாறுதல் கள் காரணமாக எழுகின்ற பிரச்சினைகளை நாம் ஆராயவேண்டும்.

உற்பத்திச் சாதனத்தின் அருமைத்தன்மையில் அடிக்கடி பெரு மாறுதல்கள் நிகழ்கின்றன என்பதையும், அச்சாதனத்தைப் பயன் படுத்துகின்ற முறையிலும் மாறுதல்கள் நிகழ்கின்றன என்பதையும் நாம் முதலில் கவனிக்கவேண்டும். ஒருசில காலங்களில், ஒருசில நாடுகளில் உழைப்பு மிகையாகவும், முதல் அரிதாகவும் இருக்கும்; ஆகவே, உழைப்பை மிகையாகவும், முதலைச் சிக்கனமாகவும் பயன்படுத்துவதுபோல் உற்பத்தி முறைகள் அமைகின்றன. மற்றக் காலங்களில், மற்ற நாடுகளில், முதல் மிகையாகவும், உழைப் புக் குறைவாகவும் இருக்கும். இங்கே முதல் தாராளமாகவும் உழைப்புச் சிக்கனமாகவும் பயன்படுத்தப்படவேண்டியிருக் கின்றன. எனவே, ஒரேவிதப் பணிகளைச் செய்ய உற்பத்திச் சாதனங்கள் பல்வேறு அளவுகளில் சேர்க்கப்படுகின்றன. முதல் அரிதாக இருக்கின்ற சீனாவில், அறுவடை செய்வதற்கு அரிவாள் பயன்படுத்தப்படுகிறது; தொழிலாளர்கள் குறைவாக இருக்கின்ற

கனடாவில், அறுவடை எந்திரத்தின் உதவியால் செய்யப்படுகின்றது. உழைப்பை அதிகமாகப் பயன்படுத்தும் ரிக்ஷா வண்டியிலிருந்து முதலை அதிகமாகப் பயன்படுத்தும் டிரான்ஸ் அட்லாண்டிக் கப்பல் வரை காணப்படும் எல்லாப் போக்குவரத்துச் சாதனங்களிலும் உழைப்பும் முதலும் பல்வேறு அளவுகளில் சேர்த்துக் கொள்ளப்படுகின்றன. பஸ், வாடகைக் கார், புகைவண்டி முதலியவைகளில் எல்லாமே இவை இரண்டும் பலவித அளவுகளில் எடுத்துக்கொள்ளப்படுகின்றன.

உற்பத்திச் சாதானங்களைப் பல்வேறு அளவுகளில் எடுத்துக் கொள்கிறோம் என்று சொல்லும்போது, அவை ஒவ்வொன்றும் மற்றொன்றிற்கு மாற்றுப் பொருளாக இருக்கிறது என்றே உண்மையில் சொல்லுகிறோம். ஒரு பொருளை ஓர் அளவில் உற்பத்திசெய்ய முதலை மிகையாகவும், உழைப்பைக் குறைவாகவும் (அதாவது, உழைப்புக்குப்பதிலாக முதலை) பயன்படுத்தலாம்; அல்லது உழைப்பை மிகையாகவும், முதலைக்குறைவாகவும் (அதாவது, முதலுக்குப் பதிலாக உழைப்பை) பயன்படுத்தலாம். எந்த அளவுக்கு ஒரு சாதனத்திற்குப்பதில் மற்றொரு சாதனத்தை ஆள்வது முடியும் என்பது தொழிலைப் பொறுத்தது. சில தொழில்களில் பதிலீடு செய்வதேமுடியாது போகிறது; இவைகளில் தொழில்நுட்ப விணைமுறை மாற்றமுடியாமலிருப்பதோடு, சாதனங்களும் ஒரு குறிப்பிட்ட மாறா அளவுகளில் எடுத்துக்கொள்ளப்படவேண்டியிருக்கின்றன. உதாரணமாக, வீடுகட்டுவதற்குத் தேவைப்படும் பொருள்களின் அளவும், செங்கல் வைப்பவர்கள், தண்ணீர்க் குழாய்கள் பொருத்துவோர்கள், தச்சர்கள், ஸ்லேட்டர்கள் ஆகியவர்களின் எண்ணிக்கையும், அவ்வீட்டிற்காகப் போடப்பட்ட திட்டம் ஒப்புக்கொள்ளப்பட்டவுடனேயே தீர்மானிக்கப்பட்டுவிடுகின்றன.[1] எனினும், பெரும்பாலான தொழில்களில், நுட்ப விணைமுறையை மாற்றுவதும், விலைவுயர்ந்த சாதனத்திற்குப் பதில் மலிவான மற்றொரு சாதனத்தை எடுத்துக்கொள்வதும் சாத்தியமானதாகவே இருக்கிறது. உதாரணமாக, எஃகு உற்பத்தித் தொழிலில் பயன்படுகின்ற எஃகுத் துண்டு, உருக்கு இரும்பு ஆகிய இரண்டில் ஏதாவது ஒன்று அரிதானதாகவோ அல்லது விலை உயர்ந்ததாகவோ மாறும்போது, அதற்குப் பதிலாக மற்றொன்று ஆளப்படலாம்.

1 இதிலேகூட மாறுதல்கள் செய்யப்படலாம். உதாரணமாக, திறமை குறைந்த தொழிலாளர்களுக்குப் பதில் திறமை மிக்க தொழிலாளர்களும், தரம் குறைந்த சாதனங்களுக்குப் பதில் தரம் உயர்ந்த சாதனங்களும் வேலைக்கு எடுத்துக்கொள்ளப்படலாம்.

குறைந்துசெல் விளைவு விதி (The law of diminishing returns)

ஒரு சாதனத்திற்குப் பதிலாக மற்றென்றை ஆள்வதென்பது பொதுவான இரு தத்துவங்களால் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றது. முதலாவதாக, எந்த ஒரு சாதனமும் மற்றொரு சாதனத்திற்குப் பூரண மாற்றுப் பொருளாக இருப்பதில்லை. இது உற்பத்திக் காரணி அல்லது சாதனத்தின் இலக்கணத்திலிருந்து தெளிவாகிறது; ஒவ்வொரு காரணியும் மற்றொரு காரணிக்குப் பதிலாக உபயோகப்படுவதாக இருந்தால் அவை எல்லாமே ஒரு தனி இனத்தைச் சேர்ந்தவையாக இருந்திருக்கும். அனுபவ வாயிலாக வெளிப்படுகின்ற இரண்டாவது தத்துவமானது, ஒரு காரணிக்குப் பதிலாக மற்றொரு காரணியை மேன்மேலும் பதிலீடு செய்வது மிகவும் சிரமமாக இருக்கிறது என்பதாகும். ஒரு காரணியைக் கொஞ்சம் ஆள்வதற்குப் பதில் மற்றொரு காரணியைக் கொஞ்சம் ஆளலாம். ஆனால், ஒரு காரணியை நிறைய ஆள்வதற்குப் பதில் மற்றொரு காரணியை நிறைய ஆள்வதென்பது முடியாது. உருக்கிரும்பு, எஃகுத் துண்டு முதலியவைகளை எடுத்துக்கொள்ளும் விகிதத்தில் செய்யப்படுகின்ற ஒரு சிறு மாறுதலினால், எதுவும் விளையப்போவதில்லை; அதில் செய்யப்படும் பெருமாறுதல்கள் பல தொழில்நுட்பப் பிரச்சினைகளை எழுப்புகின்றனவா யிருக்கின்றன. இவ்விரண்டு தத்துவங்களும் சேர்ந்து குறைந்துசெல் விளைவு விதி என்ற விதியை நமக்குத் தருகின்றன. மிகையாக ஒரு காரணியையும், குறைவாக மற்றொரு காரணியையும் கலப்புச் செய்தால், அது, விரைவிலோ அல்லது பிற்பாடோ, செலவு ஏறுகின்ற அளவுக்கு விளைவு அல்லது வருவாய் உயர்வதில்லை என்ற நிலைக்குக் கொண்டுபோய் விடும். மொத்த உற்பத்தி அதிகரிக்கிறது; ஆனால், மாறும் காரணியின் அளவு அதிகரிக்கும் வீதத்தில் அல்ல; அதற்குக் குறைவாகவேதான். இதற்குக் காரணம், மாறும் காரணியின் அளவு அதிகரிக்கப்படும்போது, ஒருசில காரணிகளின் அளவு அதிகரிக்கப்படுவதில்லை என்பதும், அதோடு மாறும் காரணியும், மாறாக் காரணிகளும் ஒன்றிற்கு ஒன்றுபூரண மாற்றுப் பொருள்களாக இருந்தால் ஒழிய, மாறும் காரணியை மிகையாக ஆள்வதன்மூலம், குறைவாக ஆளப்படுகின்ற காரணிகளினால் ஏற்படுகின்ற இழப்பை ஈடு செய்துவிட முடியாது என்பதுமாகும்.

இந்த விதி 12ஆம் பட்டியலில் விளக்கப்பட்டுள்ளது. கற்பனையான முதல் மூன்று கட்டங்களிலிருந்து கடைசி இரு கட்டங்கள் பிறக்கின்றன. மொத்த உற்பத்தியை A என்ற பண்டத்தின் அலகுகளின் எண்ணிக்கையால் வகுப்பதன்மூலம் நான்காவது கட்டம் பூர்த்திசெய்யப்படுகின்றது. உற்பத்தி

பெருகும்போது, நான்காவது கட்டத்தில் காணப்படுவதும் அதிகரிப்பதாகத் தெரிந்தால், A என்பது பெருகும் வீதத்தைவிட உற்பத்தி அதிகமாகப் பெருகுகிறது என்பது பொருளாகும். இதற்கு மாருக, நான்காவது கட்டத்தில் காணப்படுவது குறைந்து செல்வதாகத் தெரிந்தால், A என்பது பெருகும் வீதத்தைவிடக் குறைவாகவே உற்பத்தி பெருகுகிறது என்பது பொருளாகும். முதல் நிலையில் வளர்ந்து செல்லும் விளைவும், இரண்டாவது நிலையில் குறைந்துசெல்லும்விளைவும் காணப்படுகின்றன. இவை இரண்டுக்குமிடையே ஒரு மூன்ருவது நிலை உண்டு-அதில் A என்பதன் வளரும் வீதத்திற்குச் சமமாக உற்பத்தி பெருகுகிறது. இதனுல், நான்காவது கட்டத்தில் காணப்படுவதும் மாருத நிலையில் இருக்கிறது. இங்கே மாருத விளைவு காணப்படுகிறது.

A என்பது அதிகரிக்கின்ற வீதத்தைவிடக் குறைவாக உற்பத்தி அதிகரிக்கின்ற ஒரு நிலைக்கு நாம் வரவேண்டியிருக்கிறது என்று குறைந்துசெல் விளைவு விதி சுட்டிக்காட்டுகிறது. ஆனுல், துவக்கத்தில் நாம் வளர்ந்துசெல்லும் விளைவையோ அல்லது மாரு விளைவையோ சந்திக்கவேண்டியிருப்பதற்கான காரணம் என்ன? உதாரணமாக, A என்பதன் 6 அலகுகளையும், B என்பதன் 10 அலகுகளையும் கொண்டு பொருளின் 1,530 அலகுகளை நம்மால் உற்பத்திசெய்யமுடியுமென்ருல், A என்பதன் 3 அலகுகளையும், B என்பதன் 10 அலகுகளையும் கொண்டு, பட்டியல் சொல்வதைப்போல் 600 அலகுகளை உற்பத்திசெய்வதற்குப் பதில், A என்பதன் 3 அலகுகளையும் B என்பதன் 5 அலகுகளையும் கொண்டு நம்மால் ஏன் 765 அலகுகளை உற்பத்தி செய்ய முடிவதில்லை? B என்பதன் அலகுகளில் ஐந்தைச் சேமிப்பதோடல்லாது, 165 அலகுகளையும் ஏன் கூடுதலாக உற்பத்திசெய்ய முடிவதில்லை? காரணிகளின் விலை எதுவாக இருந்தாலும், அவை உற்பத்திசெய்கின்ற பொருளின் விலை எப்படி இருந்தாலும், முதல் ஐந்து கலவைகளில் எதையாவது ஒன்றை ஆள்வதனுல் வீண் விரயம் ஏற்படுவதில்லையா? இக் கலவைகளை நடைமுறையில் ஆள்வதற்கு மூளைத்தடுமாற்றமன்றி வேறு காரணம் ஏதேனும் உண்டா? இதற்குப் பதில் என்னவென்ருல், B என்பதன் ஐந்து அலகுகளைமட்டும் ஆளவேண்டும் என்பது முடியாது என்பதேயாகும். அல்லது பொருளின் 1,530 அலகுகளை விற்பதற்கு அங்காடி கிடைக்காது என்பதாகும். B என்பது பகுக்கப்பட முடியாத ஒன்ருக இருந்தால் (அதாவது, தேவைப்படும்போது குறைவான அலகுகளை எடுத்துக்கொள்ளமுடியாது என்கின்ற நிலை இருந்தால்), A என்பதையும் B என்பதையும் முதலில் காணப்படும் கலவைகளில் சேர்த்துக் குறைந்த உற்பத்தி செய்யவேண்டி நேரிடுகிறது.

இரண்டாவதாக, அங்காடி சிறிதாக இருப்பதன் காரணமாக, உற்பத்தியும் குறைத்துக்கொள்ளப்பட வேண்டியிருக்கிறது. உதாரணமாக, ஒரு சிறு மோட்டார் உற்பத்தி நிறுவனம், ஒரு பெரிய நிறுவனம் வைத்திருக்கும் முதலில், பாதி முதலேயே வைத்திருக்கக்கூடும். அது தொழிலாளர்களை அதிகமாகப் பெற்றிருந்தால்கூட, பெரிய நிறுவனம் உற்பத்தி செய்துவருகின்ற கார்களில் பாதி கார்களையே அதனால் உற்பத்திசெய்யமுடியும். பெரிய நிறுவனம் பின்பற்றிவரும் உற்பத்திமுறைகளை இச்சிறு நிறுவனமும் கடைப்பிடிக்கலாமே என்று யோசனைகூறிப் பயனில்லை; ஏனெனில், ஒரு குறைந்தபட்சப் பருமன் உள்ள நிறுவனங்களால்மட்டுமே பெரிய நிறுவனம் பின்பற்றுகின்ற முறைகளைப் பின்பற்ற முடியும். உற்பத்தியை இரட்டிப்புச் செய்து, பெரிய நிறுவனம்போல் ஆக

பட்டியல் 12

சாதனக் கலவையில் மாறுதல்கள்

A என்பதன் அலகுகள்	B என்பதன் அலகுகள்	உற்பத்திப் பொருளின் அலகுகள்	A என்பதன் அலகு ஒவ்வொன்றின் சராசரி உற்பத்தி	A=£20, B=£10 என்பதாக இருக்கும்போது உற்பத்தியின் சராசரிச் செலவு
1	10	50	50	2·40
2	10	200	100	·70
3	10	600	200	·27
4	10	960	240	·19
5	10	1,270	254	·16
6	10	1,530	255	·144
7	10	1,750	250	·137
8	10	1,920	240	·136
9	10	2,070	230	·135
10	10	2,200	220	·136

வேண்டும் என்று அச்சிறு நிறுவனத்தை வற்புறுத்தியும் பயனில்லை; ஏனெனில், அதிகப்படியாக உற்பத்திசெய்யப்படுகின்ற கார்கள் விற்பனை செய்யப்படாது போகலாம். பேரளவு சிக்கனங்கள் கிடைக்கப்படுகின்றபோதும், தொழில் பெருகுவதற்கு அங்காடி தடையாக இருக்கும்போதும் வளர்ந்து செல்லும் விளைவு காணப் பெறும்.

இப்போது A என்பதன் அலகுகளின் செலவு 20 பவுன்கள் என்றும், B என்பதன் அலகுகளின் செலவு 10 பவுன்கள் என்றும் வைத்துக்கொள்வோம். இப்படி வைத்துக்கொள்ளும்போது, வளர்ந்துசெல் விளைவு குறைந்துசெல் விளைவாகவும், குறைந்து செல் விளைவு வளர்ந்துசெல் விளைவாகவும் மாறுவதாக இருக்கிறது. சராசரி உற்பத்திச் செலவு, உற்பத்தி 2,070 அலகுகளாக இருக்கின்றவரை இறங்கிச்செல்வதாகவும், பிறகு அதற்கதிகமான உற்பத்தியிலெல்லாம் ஏறுவதாகவும் இருக்கிறது. எந்த உற்பத்தியில் சராசரிச் செலவு ஏற ஆரம்பிக்கிறதோ அந்த உற்பத்தி, எந்த உற்பத்தியில் விளைவு குறையத் துவங்குகிறதோ அந்த உற்பத்தியைவிட மிகவும் பெரிதாக இருக்கிறது. இதற்குக் காரணம், 100 பவுன் மாறுச்செலவு பெறுமானமுள்ள B, ஒவ்வோர் உற்பத்தியிலும் பகிர்வு செய்யப்படுகிறது என்பதேயாகும். A என்பதன் ஒவ்வோர் அலகின் விளைவும் உச்சநிலையில் இருக்கும்போது, அதன் ஒவ்வோர் அலகின் செலவும் குறைந்தபட்ச நிலையில் இருக்கிறது. ஆனால், A, B இரண்டும் சேர்ந்த கலவையின் ஒவ்வோர் அலகின் செலவும் தொடர்ந்து கொஞ்ச நேரம் இறங்குகிறது. ஒரு புகைவண்டிக் கெனப் பெரும் அளவில் பணம் முதலீடு செய்யப்படவேண்டியிருந்தால், ஒவ்வொரு பிரயாணியையும் கொண்டுசெல்வதற்காகும் மொத்தச் செலவு, கூடுதலாக விடப்படுகின்ற ஒவ்வொரு வண்டியும் அதிகப்படியான பிரயாணிகளைக் குறைவாகக் கொண்டு செல்லத் துவங்கியபிறகுகூட இறங்கிக்கொண்டே யிருக்கும்.

12ஆம் பட்டியலின் முக்கியக் குறிக்கோள், ஒரு காரணிக்குப்பதிலாக மற்றொரு காரணியை ஆள்வதென்பது, ஒரு குறிப்பிட்ட நிலைக்குப் பிறகு பயனற்றதாகிவிடுகிறது என்பதை விளக்குவதேயாகும். ஒரு காரணி (B) மிகவும் குறைந்த அளவில் இருப்பதாகவும், மற்றொரு காரணி (A) மிகவும் நிறைந்த அளவில் இருப்பதாகவும் எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டிருக்கிறது. இது மிகவும் கடுமையான அனுமானமாகும். எனினும், இதைவிட்டு, இதற்குப் பதிலாக, B என்பதன் அளிப்பு A என்பதன் அளிப்பைவிட மிகவும் குறைவாக இருக்கிறதென்றோ, அல்லது A என்பதோடு ஒப்பிடும்போது B என்பது அரிதாக இருக்கிறதென்றோ எடுத்துக்கொண்டாலும்,

12ஆம் பட்டியலில் காணப்படும் கருத்து மாறுவதாக இல்லை. உற்பத்தி பெருகும்போது, A, B ஆகிய இரண்டிலுமே பற்றுக்குறை ஏற்படும்; எனவே, இவை இரண்டின் செலவும் அதிகரிக்கும். ஆனால், B என்பது A என்பதைவிட விலை உயர்ந்ததும், அரிதானதாகவுமிருப்பதால், A யை அதிகமாகப் பயன்படுத்தி B யைச் சிக்கனப்படுத்தவேண்டியிருக்கிறது. A, B ஆகியவையின் கலப்பில் ஏற்படுத்தப்படுகின்ற மாறுதல், அவை எந்தெந்த அளவுகளில் பயன்படுத்தப்பட்டாலும், 12ஆம் பட்டியலில் காணப்படுவதைப்போன்று, குறைந்துசெல் விளைவு விதி தோன்றுவதற்குக் காரணமாக இருக்கிறது. விலை உயர்ந்த காரணிக்குப் பதில் மலிவான காரணியை ஆள்வது என்பது ஓரளவுக்கே உற்பத்திச் செலவைக் கட்டுப்படுத்தும்.

ஒரு தொழிலுக்குத் தேவைப்படும் காரணிகள் எல்லாமே கிடைக்கக்கூடியனவாக இருக்கும்போது, ஒரு காரணிக்குப் பதில் மற்றொரு காரணி ஏன் பதிலீடு செய்யப்படுகிறது என்பதற்கு, அதனால் பேரளவுச் சிக்கனங்கள் கிடைக்கின்றன என்பதைத் தவிர வேறு எந்தக் காரணமும் இல்லை. முதலும் உழைப்பும் எந்தெந்த அளவுகளில் கலப்புச் செய்யப்பட்டால் செலவுகள் குறைந்தபட்சமாக இருக்குமோ, அந்தந்த அளவுகளில் அவை கலப்புச் செய்யப்படுகின்றன. உற்பத்தி இரட்டிப்புச் செய்யப்படவேண்டும் என்றால், இவ்விரு காரணிகளின் அளவும் இரட்டிப்பு செய்யப்படவேண்டும். உதாரணமாக, உழைப்பு, நிலம், முதல் ஆகியவற்றை நிலவுகின்ற விலைகளில் ஒவ்வொரு தொழிலும் தனக்குத் தேவைப்படும் அளவுகளில் எடுத்துக்கொள்வது சாத்தியமென்றால், ஒவ்வொரு நிறுவனமும் தன் செலவுகளை அதிகரிக்காமலேயே தன் உற்பத்தியை இரட்டிப்புச் செய்ய முடியும்; முன்பு ஒரு தொழிற்சாலை இருந்ததற்குப் பதிலாக, இப்போது இரண்டு இருக்கும்; அவ்வளவுதான் ஒரு காரணியைச் சிக்கனமாகப் பயன்படுத்தும் அவசியமில்லாத போதும், இரு காரணிகளும் மாறாத விலையில் நிறைய கிடைக்கக்கூடியனவாயிருந்தால் செலவுகள் ஏறமுடியாது. இவையிரண்டின் அளிப்புமே குறைவாக இருந்தால், செலவுகள் ஏறவே செய்யும்; ஏனெனில் அவைகளின் அளிப்பைத் தொழில் அதிகரிக்க முயலும்போது, அவைகளுக்கு அதிக விலை கொடுக்க நேரிடுகிறது. ஒரு காரணி மற்றொரு காரணியைவிட அளவில் குறைவாகஇருந்து, அக்காரணியின் அலகுகளுக்கு நிறைய விலை கொடுக்கப்பட வேண்டியுமிருந்து, அதே நேரத்தில் மற்றொரு காரணி நிறைய கிடைக்கக்கூடியதாக இருந்தால், இரண்டாவது காரணியை முதல் காரணிக்குப் பதிலாக ஆள்வதில் நியாயமிருக்கிறது. இதைப்போன்று பதி

லீடு செய்வது முடியாமலிருந்து, காரணிகள் குறிப்பிட்ட அளவு களில்மட்டுமே கலப்புச் செய்யப்பட வேண்டியிருந்தால், செலவு கள் மிகவும் அதிகரிக்கும். பதிலீடு செய்வது முடிவதாகயிருந்து இரண்டாவது காரணியும் நிறைய மாருத விலையில் கிடைக்கக் கூடியதாக இருந்தால், செலவுகளால் ஏறவே முடியாது. குறைந்து செல் விளைவு விதியானது, நடைமுறையில் பதிலீடு செய்வதை நிறைவற்றதாக ஆக்குவதோடு செலவுகளையும் அதிகப்படுத்து கிறது. எனவே, குறைந்துசெல் விளைவு விதி காணப்படுவதற்குக் காரணம், ஒருசில காரணிகளை மிகையாகவும், மற்றும் சில காரணி களைக் குறைவாகவும் ஆளவேண்டிய நிர்ப்பந்தம் தொழில்களுக்கு இருப்பதாகும். தொழில்கள் ஒரு சில காரணிகளை மிகையாக ஆள் வதற்குக் காரணம், மற்றக் காரணிகளைச் சிக்கனமாகப் பயன் படுத்தி, அவற்றின் அருமைத்தன்யாமைல் ஏற்பட இருக்கின்ற வளைவுகளைத் தவிர்த்துக்கொள்ள வேண்டும் என்று தொழில்கள் விரும்புவதேயாகும்.

வளர்ந்துசெல் விளைவும் குறைந்துசெல் விளைவும்

கொடுக்கப்பட்டிருக்கின்ற தொழில்நுட்ப முறையில் உற்பத்தி அதிகரிக்கும்போது, செலவுகளை இறங்கவைப்பது பேரளவுச் சிக் கனங்களேயாகும். பேரளவுச் சிக்கனங்கள் எந்த அளவுக்கு மிகையாக இருக்கின்றனவோ, அந்த அளவுக்குச் செலவு கள் குறைவாக இருக்கும். பேரளவுச் சிக்கனங்கள் கிடைப் பதாக இல்லை யென்ருல், வளர்ந்துசெல்விளைவு மறையும், அதோடு குறைந்துசெல் செலவும் மறையும். காரணியின் அரு மைத்தன்மையும், குறைந்துசெல் விளைவு விதியும் சேர்ந்து, உற் பத்தி பெருகும்போது செலவுகளை ஏறவைக்கின்றன. ஒரு கார ணிக்குப் பதில் மற்ருெரு காரணியைப் பதிலீடு செய்வதன்மூலம் காரணிகளின் அருமைத்தன்மையை நாம் ஒருவாறு தவிர்க்கலாம்; எனினும், பதிலீடு செய்வதற்கும் குறைந்துசெல் விளைவு விதி முட்டுக் கட்டையாக இருக்கிறது. வளர்ந்துசெல் விளைவு விதியும், குறைந்துசெல் விளைவு விதியும் (அவைகளோடு தொடர்பு கொண்ட குறைந்துசெல் செலவு விதியும், வளர்ந்து செல் செலவு விதியும்) ஒரே இனத்தைச் சார்ந்தவை என்பதாக அடிக்கடி சுட்டிக்காட்டப்படுகிறது. ஆனுல், உண்மையில் அவை வெவ்வே ருனவையே. குறைந்துசெல் விளைவு விதிக்குக் காரணமாக இருக் கும் அருமைத்தன்மைக்கும், வளர்ந்துசெல் விளைவு விதிக்குக் காரணமாக இருக்கும் பேரளவு சிக்கனங்களுக்கும் எந்தவிதத் தொடர்பும் இல்லை. ஒவ்வொரு தொழிலிலும் இவ்விரண்டு விதிகளும் சேர்ந்தே காணப்படுகின்றன. ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் ஒருசில காரணிகளின் அருமைத்தன்மையால் நெருக்கடி ஏற்படு

வதுண்டு; ஒவ்வொரு தொழிலுக்கும் பேரளவுச் சிக்கன நலன்கள் இருப்பதும் உண்டு. ஒரு சில தொழில்களில் பேரளவுச் சிக்கனங்கள் மிகையாகவும், மற்றத் தொழில்களில் அவை குறைவாகவுமிருக்கலாம். உற்பத்தி பெருகும்போது முதல் வகைத் தொழில்களில் செலவுகள் இறங்கிக்கொண்டிருக்கின்றன; இரண்டாவது வகைத் தொழில்களில் அவை ஏறிக்கொண்டிருக்கின்றன. ஒரே நேரத்தில்கூட ஒவ்வொரு தொழிலிலும் குறைந்துசெல் விளைவு விதியும், வளர்ந்துசெல் விளைவு விதியும் காணப்படுவதாக இருக்கின்றன.

குறைந்துசெல் விளைவு விதி பயிர்த் தொழிலில் காணப்படுவதாகவும், வளர்ந்துசெல் விளைவு விதி தொழிலில் காணப்படுவதாகவும் அடிக்கடி சொல்லப்படுகிறது. ஆனால், பயிர்த் தொழிலில்கூட எந்திரக் கலப்பைகள், அறுவடைக் கருவிகள், பால் கறக்கும் இயந்திரங்கள் முதலியவை ஆளப்படுவதன் காரணமாக பேரளவுச் சிக்கனங்கள் ஏற்படுகின்றன. ஆனால், இச்சிக்கனங்களை அடைய வேண்டுமென்றால் பயிர்த்தொழிலில் உற்பத்தி சிறிதாக இருக்க வேண்டியிருக்கிறது, அதே நேரத்தில் விவசாயப் பொருள்களுக்குள்ள தேவையோ மிகையாக இருக்கிறது. ஆகவே, பயிர்த்தொழிலின் எப்பகுதியிலும் வளர்ந்துசெல் விளைவைக் காண்பது என்பது கடினமாக இருக்கிறது. அதோடு அருமைத்தன்மையும் பயிர்த் தொழில் எங்கணும் காணப்படுவதாக இருக்கிறது. வளமான நிலம் கிடைப்பதென்பது மிகவும் அரிது. எனவே, விவசாயப் பொருள்களின் உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டும் என்றால், ஒன்று இறுதிநிலைக்குக் கீழான (sub-marginal) நிலம் பயிர் செய்யப்பட வேண்டியிருக்கிறது. அல்லது அதிகப்படியான உழைப்பையும் முதலையும்கொண்டு ஏற்கெனவே பயிர்செய்யப்பட்டு வருகின்ற நிலத்தை மேலும் ஆழ உழவேண்டியிருக்கிறது. இறுதிநிலைக்குக் கீழான நிலத்தைப் பயிர்செய்வது பயிர்த்தொழிலின் செலவுகளை அதிகப்படுத்தும். ஏனெனில், இறுதிநிலைக்குக் கீழான நிலம் ஏற்கெனவே பயிர் செய்யப்பட்டுவருகின்ற நிலத்தைவிட வளம் குறைந்ததாக இருக்கிறது. ஆழ உழுகின்ற முறையும் இதைப் போலவே செலவுகளை அதிகப்படுத்துகிறது; ஏனெனில் நிலத்தை ஒரே அளவில் வைத்துக்கொண்டு, முதலையும் உழைப்பையும் மட்டும் கூடுதலாக ஆள்வதனால் குறைந்துசெல் விளைவு விதி தோன்ற ஆரம்பிக்கிறது. நிலம் ஏற்கெனவே நன்கு பயிர் செய்யப்பட்டு வந்திருந்தால், கூடுதலாக ஆளப்படும் முதலும் உழைப்பும் குறைந்துசெல் விளைவில் கொண்டுபோய் விடுகிறது. ஒரே ஒரு பொருளின் உற்பத்தி, உதாரணமாக, கோதுமையின் உற்பத்தி அதிகரிக்கப்படும்போது, சாதன அருமைத்தன்மை செலவுகளை

அதிகப்படுத்துகிறது. இதன் உற்பத்தி அதிகரிக்கப்படவேண்டும் என்ருல், ஒன்று இறுதிநிலைக்குக் கீழான நிலம் பயிர் செய்யப்பட வேண்டும், அல்லது ஏற்கெனவே பயிர்செய்யப்பட்டு வருகின்ற நிலம் மேலும் ஆழ உழப்படவேண்டும். முதல் முறை பின்பற்றப் படும்போது, வாரம் அதிகரிக்கிறது அல்லது தரம் குறைந்த நிலத் திற்கு வாரம் தரப்படவேண்டி யிருக்கிறது; இரண்டாவது முறை பின்பற்றப்படுகின்றபோது, குறைந்துசெல் விளைவு விதி தோன்று கிறது. விவசாயத்திற்குத் தேவைப்படும் உழைப்பு அரிதாக இருக்குமாஞல், அதோடு முதலைக் கடஞகப் பெறுகின்ற வசதியும் குறைவாக இருக்குமாஞல், பயிர்த் தொழிலில் உற்பத்திச் செலவு மிகவும் அதிகரிக்கும்.

தொழிலை எடுத்துக்கொண்டால், அங்கே பேரளவுச் சிக்கனங் கள் பெறவேண்டுமென்ருல் உற்பத்தி பெரும் அளவில் செய்யப் பட வேண்டியிருக்கிறது. நிலம், உழைப்பு, முதல் ஆகியவற்றை இரட்டிப்புச் செய்வதன்மூலம் ஒரு தொழில் தன் உற்பத்தியை இரண்டு மடங்குக்கு அதிகமாகவே பெருக்கமுடியும். ஒரு சராசரி தொழில் வளர்ந்துசெல் விளைவு வருகின்ற சூழ்நிலையில்தான் தன் உற்பத்தியைச் செய்துவருகிறது. அருமைத்தன்மையால் ஏற் படுகின்ற நெருக்கடியும் இங்கே குறைவாகவே இருக்கிறது. ஏற் கெனவே இருக்கின்ற ஓர் இயந்திரத்தைப் போன்று மற்ருேர் இயந்திரத்தையும் ஆள்வதன்மூலம் உற்பத்தித் திறமையை அதிகப் படுத்தலாம். விவசாயத் தொழிலாளர்களைப்போல் அல்லாது தொழில்துறைத் தொழிலாளர்கள் சுலபத்தில் கிடைக்கக்கூடியவர் களாக இருக்கின்றனர். முதலும் நிறைய கிடைக்கக்கூடும். ஆகவே, அவசரமாக உற்பத்தியைப் பெருக்கவேண்டும் என்கின்ற போதும், அருமைத்தன்மை மிகவும் பெரிதாக இருக்கின்றபோதும் தான் உற்பத்திச்செலவு அதிகரிப்பதாக இருக்கிறது. உற்பத்தி நெடுங்காலத்தில் அதிகரிக்கும்போது, தொழிலில், செலவு பொது வாகக் குறைவாக இருக்கிறது.

19. அளிப்பு: செலவுக்கும் காலப்பகுதிகளுக்குமுள்ள தொடர்பு

தேவை அல்லது அளிப்பில் தோன்றுகின்ற ஒரு மாறுதலினால் ஏற்படுகின்ற விளைவுகள் உடனடியாக உணரப்படுவதில்லை. விலைகள் ஏறியபிறகுகூட நுகர்வோர்கள் ஒரேவிதமான பொருள்களைக் கொஞ்ச காலத்திற்குத் தொடர்ந்து வாங்கிப் பிறகு மற்றப் பொருள்களை வாங்கத் துவங்கலாம். இழப்பைக் கொடுக்கின்ற விலைகள் நிலவுகின்றபோதுகூட, உற்பத்தியாளர்கள் தொடர்ந்து பொருள்களை உற்பத்திசெய்து, இயந்திரங்கள் பழுதானபிறகு மட்டுமே உற்பத்தியை நிறுத்திக்கொள்வதாக இருக்கலாம். பொதுவாகவே, தேவையானது, அளிப்பைவிட மிகவும் விரைவாக விலையில் காணப்படும் மாறுதல்களுக்கேற்பத் தன்னை மாற்றிக்கொள்கிறது. எனவே, குறுங்காலத்தில் தேவையானது, விலையைப் பொறுத்தவரை மிகவும் முக்கியமானதாக இருக்கிறது. ஆனால், நெடுங்காலத்தில் அளிப்பு முக்கியமானதாக இருக்கிறது; ஏனெனில், விலைகளை நெடுங்காலத்தில் செலவுகளோடு சமமாக இருக்கவைக்க முயலுவது அளிப்பேயாகும்.

விலைகளின் மாறுதலுக்கேற்பத் தேவையும் அளிப்பும் தம்மை முழுவதும் மாற்றிக்கொள்வதற்குத் தேவைப்படும் காலப்பகுதிக்கு 'நெடுங்காலம்' என்று பெயர். ஒரு தொழில், தன் 'திறமையை' (அதாவது, இயந்திரத்தையும், நிர்வாக அமைப்பையும்) நன்கு மாற்றியமைத்துக் கொள்வதற்கு நேரம் அகப்படாமலிருக்கின்ற சிறிய காலப்பகுதிக்குக் 'குறுங்காலம்' என்று பெயர். பலவிதக் காலப் பகுதிகளை எடுத்துக்கொண்டு, படிப்படியாகத் தேவை, அளிப்புக்குச் சமமாக ஆகிறது. இவ்வாறு அளிப்பும் தேவையும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக அமைந்தபிறகு, விலை மேலும் மாறுதலடைவதில்லை. இப்படிப்பட்ட ஒரு நிலவரத்தைச் சமநிலை (equilibrium) என்று அழைக்கிறோம். நெடுங்காலத்தில் விலை

எப்போதும் அதன் சமநிலை மட்டத்தை அடைந்தே தீரும். சமநிலை என்பது எப்போதும் இருப்பதில்லை; எனினும், இருப்பதற்கு முயலு கிறது. சமநிலைக்குக் கொண்டுசெல்கின்ற ஒரு மாறுதல் தன்னை இடைமறிப்பதற்குமுன், தேவை அல்லது அளிப்பில் காணப்படும் மாறுதலுக்கேற்பத் தன்னை மாற்றிக்கொள்ள அளிப்புக்கு நேரம் கிடைப்பதில்லை. நெடுங்காலச் சமநிலை அடையக்கூடிய ஒன்றாக இல்லை என்பதன் காரணமாக, கடைசியில் நாம் பார்த்த சில அத்தியாயங்களில் காணப்படும் நெடுங்காலத்தைப்பற்றிய ஆய்வு பயனற்றது என்று நாம் நினைத்துவிடக்கூடாது. நாம் வாழ்கின்ற ஒவ்வொரு குறுங்காலத்திலும் நெடுங்காலப் போக்கின் அறிகுறிகள் தென்பட்டுக்கொண்டேயிருக்கின்றன. இவைகளிலிருந்து பிறப்பது தான் நெடுங்காலச் சமநிலை. மேலும், நெடுங்காலத்தில் விலைகளை நிர்ணயிப்பவை யாவை என்பது நமக்குத் தெரிந்தால், குறுங் காலங்களில் விலைகளை நிர்ணயிப்பவை யாவை என்பதைப் புரிந்து கொள்வது சுலபமாகும்.

மிகக் குறுகிய காலம்

மிகக் குறுகிய காலத்தில், அதாவது ஒரு நாளில் அளிப்பில் மாறுதல் ஏற்படுத்துவதென்பது இருப்பை (stock) அதிகரிப்பதன் மூலமாகவோ அல்லது குறைப்பதன் மூலமாகவோதான் முடியும். பண்டம் அழியக்கூடிய ஒன்றாக இருந்தால், அதைச் சேமித்து வைக்க முடியாது; எனவே விலை ஏறினாலும், அதன் அளிப்பு அதி கரிக்காது. உதாரணமாக, காவன்ட் தோட்டத்தில் (Covent Garden) விற்பனை செய்யப்படும் ஸ்ட்ராபெர்ரிகளின் அளிப்பு, அவை காலையில் கொண்டுவரப்பட்டவுடனேயே தீர்மானிக்கப் பட்டுவிடுகிறது; எனவே, ஒரு நாளைக்கு விலையில் ஏற்படும் மாறுதல் கள் அதன் அளிப்பில் மாறுதல் ஏற்படுத்தாது. எந்த மட்டத்திற்கு இறங்கினால் எல்லா ஸ்ட்ராபெர்ரிகளும் விற்பனை செய்யப்பட்டு விடுமோ, அந்த மட்டத்திற்கு விலை இறங்கவேண்டும். ஆகையால், இங்கே ஸ்ட்ராபெர்ரிகளின் விலை தேவையால் நிர்ணயிக்கப்படு கின்றது. இப்பண்டத்தின் தேவை மிகவும் நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறது. காரணம், அதன் விலை மிகவும் அதிகமாக இருந்தால், வாங்குவோர்கள் அதை அடுத்த நாள் வாங்கிக்கொள்ளலாம் என்று இருந்துவிடுகின்றனர்; விலை மிகவும் குறைவாக இருந் தாலோ, அதை அதிகமாக வாங்குகின்றனர். விலையானது ஒரு குறைந்தபட்ச மட்டத்திலிருக்கும்போது, விற்பனையாளர்கள், ஸ்ட்ராபெர்ரிகளை விற்க விரும்பாது, ஜாம் (jam) உற்பத்தியாளர் களிடம் கொடுத்துவிட நினைக்கின்றார்கள். இந்த மட்டத்திலிருக் கும்போது விலைக்கு 'ஒதுக்கு விலை' (reserve price) என்று பெயர். இவ் விலையில் அளிப்பு மிகவும் நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறது;

ஏனெனில், ஜாம் உற்பத்தியாளர்களுக்குக் கொடுத்து விடலாம் என்று மிச்சப்படுத்தப்படுகின்ற ஸ்ட்ராபெர்ரிகளின் அளவு கூடுவதாகவும் குறைவதாகவும் இருக்கிறது.

இதைப்போன்று, நீண்டகாலத்திற்கு ஒரு பண்டத்தை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். உருளைக் கிழங்குகள் எல்லாம் தோண்டி எடுக்கப்பட்டபிறகு, அவைகளின் அளிப்பை ஒரு வருட காலத்திற்குள்ளாக அதிகப்படுத்த முடியாது. எனவே, எந்த மட்டத்தில் இருந்தால் மீதமில்லாமல் எல்லாக் கிழங்குகளும் நுகர்வோரிடையே பகிர்வுசெய்யப்படுமோ, அந்த மட்டத்திற்கு விலை செல்லவேண்டியிருக்கிறது. ஆனால், இந்நுகர்வோர்களில் சிலராக உருளைக் கிழங்கு உற்பத்தியாளர்களும் இருக்கின்றனர். அதன் விலை மிகவும் குறைவாக இருக்குமானால், அதை விற்காமல் தம்மிடமே சேமிப்புச் செய்துவிடுவர். ஸ்ட்ராபெர்ரி உற்பத்தியாளர்களுக்கு இருப்பதைப்போல், உருளைக்கிழங்கு உற்பத்தியாளர்களுக்கும் ஓர் 'ஒதுக்கு விலை' இருக்கிறது. அவ்விலையில் உருளைக் கிழங்குகளை அவர்கள் விற்க விரும்புவதில்லை. எனவே, அங்காடி விலை இதற்குக் கீழே இறங்கமுடியாது. இதே முறையில், சேமிப்புச் செய்ய முடிகின்ற அழியாப் பொருள்களின் விலையானது, அவைகளை வைத்திருப்போர்கள் எதிர்பார்க்கின்ற விலைக்குக் கீழே குறுங் காலத்தில் இறங்கமுடியாது. இப்படி எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற விலைக்கே 'ஒதுக்கு விலை' என்று பெயர். இவ்விலைக்குக் கீழே அவர்கள் பண்டங்களை விற்க விரும்புவதில்லை.

குறுகிய காலம்

தன் உற்பத்தியில் இறுதிநிலை மாறுதல் செய்வதா அல்லது தாற்காலிகமாக உற்பத்தியை நிறுத்திவைப்பதா என்று ஒரு நிறுவனம் முடிவுசெய்வதன்மூலம், குறுங்காலத்தில் அந்நிறுவனம் பொருளின் அளிப்பில் மாறுதல் செய்யலாம். இறுதிநிலைச் செலவிற்கும், இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் உள்ள தொடர்பைப் பொறுத்து முதல் முடிவும், மொத்தச் செலவிற்கும், மொத்த வருவாய்க்குமுள்ள தொடர்பைப் பொறுத்து இரண்டாவது முடிவுமிருக்கிறது. ஆனால், ஒரு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் மொத்தச் செலவோ அல்லது இறுதிநிலைச் செலவோ குறுங்காலத்திலும், நெடுங்காலத்திலும் ஒரே மாதிரியாக இருப்பதில்லை. உதாரணமாக, கேம்பிரிட்ஜிலிருந்து லண்டன் போவதற்கு என்னிடம் சீசன் டிக்கட்டு இருப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். லண்டன் செல்வதற்கு நமக்கு என்ன செலவாகிறது என்று என்னையே நான் கேட்டுக் கொண்டால், சீசன் டிக்கட்டு இருக்கின்றவரை ஒரு செலவும் இல்லை என்ற பதிலே வரும். நான் செய்யப்போகின்ற பிரயாணங்கள்

அத்தனைக்கும் சேர்த்து ஏற்கெனவே முன்பணம் கட்டிவிட்டேன். அடுத்து சீசன் டிக்கட்டைப் புதுப்பிப்பதா அல்லது வேண்டாமா என்று நான் யோசிப்பதாக வைத்துக்கொள்வோம். இப்போது லண்டன் போவதற்கு ஆகும் செலவு நன்கு புலனுவதாகவும், கணக்கிட முடிவதாகவுமிருக்கிறது. பிரயாணம் செய்யாமலிருந்தால், என்னுல் சேமிக்கப்படக்கூடிய தொகைக்கு அச்செலவு சமமாக இருக்கும். உதாரணமாக, ஒரு சில தடவைகள்மட்டுமே நான் பிரயாணம்செய்ய விரும்பினுல், ஒவ்வொரு பிரயாணத்திற்கும் ஆகின்ற செலவு, திரும்பி வருவதற்குச் செலுத்தப்படும் கட்டணத்திற்குச் சமமாக இருக்கும். என் சீசன் டிக்கட்டு முடிவடையாமலிருக்கின்ற குறுங்காலத்தில், ஒரு பிரயாணம் செய்வதற்கு எனக்குச் செலவே ஆவதில்லே; நெடுங்காலத்தில் ஒரு தடவை பிரயாணம் செய்வதற்காகும் செலவோ, திரும்பிவருவதற்குச் செலுத்தப்படும் கட்டணத்திற்குச் சமமாக இருக்கும். இதே முறையில், ஓர் இயந்திரத்தை வாங்கிவைத்தபிறகு, அதைப் பயன்படுத்துவதற்காகும் செலவு மிகவும் குறைவானதாக இருக்கிறது; ஆனுல், அது ஒவ்வொரு தடவையும் வாடகைக்கு எடுத்துக் கொள்ளப்படவேண்டியிருக்கும்போது, அதைப் பயன்படுத்துவதற்காகும் செலவு சற்று அதிகமாக இருக்கிறது.

உண்மை என்னவென்ருல், குறுங்காலத்திலும் நெடுங்காலத்திலும் செலவு ஒரே மாதிரியாக இருப்பதில்லே; ஏனெனில், நமக்கு இருக்கின்ற மாற்று வழிகள் ஒரேமாதிரியாக இருப்பதில்லே. நெடுங்காலத்தில், சீசன்டிக்கட்டையோ அல்லது இயந்திரத்தையோ புதுப்பிக்கவேண்டியதில்லே என்ற மாற்று வழி இருக்கிறது. ஆனுல், குறுங்காலத்தில் இம் மாற்று வழிகள் இருப்பதில்லே. செலவானது தவிர்க்கப்படக்கூடிய ஒன்ருக இருந்தால்தான், அது செலவு என்று வழங்கப்பெறும். ஆனுல், குறுங்காலத்தில் சீசன் டிக்கட்டின் செலவையோ அல்லது இயந்திரத்தின் செலவையோ நாம் தவிர்க்கமுடியாது; அவைகளுக்காகச் செலவுகள் முன்பே செய்யப்பட்டுவிட்டன. எனவே, தற்போது அவைகளேத் தவிர்ப்பது என்பது முடியாது. பயன்படுத்தப்படும்போது இயந்திரத்தில் ஏற்படும் தேய்மானம், அது பயன்படாமலிருக்கும்போது ஏற்படும் தேய்மானத்தைவிட அதிகமாக இருந்தால், இயந்திரத்தை உபயோகிக்காமலிருப்பதன்மூலம் இந்த அதிகப்படியான தேய்மானத்தை நம்மால் தவிர்க்கமுடியும். ஆகவே, குறுங்காலத்தில்கூட அதிகப்படியான தேய்மானம் செலவை உண்டுபண்ணுகிறது.

இதிலிருந்து, குறுங்காலத்தில் உற்பத்திக்கேற்ருற்போல் மாறுதலடையாமலிருக்கின்ற செலவுகளான மாருச்செலவுகள், உண்மை

யில் குறுங்காலச் செலவுகள் அல்ல என்பது புலனாகிறது. உதாரணமாக, வரி செலுத்துவதையும், கடன் பத்திரங்களுக்கு (debentures) வட்டி கொடுப்பதையும் நிறுவனங்கள் குறுங்காலத்தில் தவிர்க்கமுடிவதில்லை. இயந்திரத்தையோ அல்லது நிர்வாகத்தையோ மாற்றி, இந்நிறுவனங்களால் இயந்திரத்தின் தேய்மானத்தாலும் பழுதடைகின்ற தன்மையாலும் ஏற்படுகின்ற செலவையும் தவிர்க்கமுடிவதில்லை. உற்பத்தி எந்த அளவில் செய்யப்பட்டாலும், இச்செலவுகள் மாறுவதில்லை; ஒன்றுமே உற்பத்திசெய்யப்படவில்லை என்றால்கூட, இச்செலவுகள் செய்யப்பட வேண்டியிருக்கின்றன. எனவே, ஒன்றுமே உற்பத்தி செய்யப்படாமலிருக்கும்போதுகூடச் செலவு செய்யப்பட வேண்டியிருக்கிறது. தற்போது, நாம் முன்பு பார்த்திருப்பதைப் போன்று, கொடுக்கப்பட்டிருக்கும் உற்பத்தியைச் செய்வதற்காகும் செலவு, அந்த உற்பத்தியைச் செய்யாமலிருப்பதனால் சேமிக்கப்படுகின்ற தொகைக்குச் சமமாக இருக்கிறது. ஆனால், எதையுமே உற்பத்தி செய்யாமலிருக்கலாம் என்றிருக்கும்போதுகூட, செலவு செய்யப்பட வேண்டியிருக்கிறது. எனவே, இந்தச் செலவு பொருளை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவில் நுழையாது. எந்த அதிகப்படியான செலவை நாம் தவிர்க்கமுடியும் என்று நினைக்கிறோமோ, அந்தச் செலவு உண்மையில் செய்யப்படும்போது, அது குறுகிய கால உற்பத்திச் செலவில் நுழைகிறது.

பொதுச் செலவுகள் (Overhead costs)

எதையுமே உற்பத்தி செய்யாமலிருக்கும்போது ஏற்படுகின்ற செலவை 'மொத்தச் செலவு' அல்லது 'துணைச்செலவு' என்று அழைக்கிறோம்.[1] உற்பத்தி எந்த அளவில் இருந்தாலும், பொதுச் செலவு என்பது மாறாத ஒன்றாகும். ஆகவே, எந்த அளவில் உற்பத்தி செய்தால் மிகையான இலாபம் கிடைக்கும்? எந்த அளவிற்கு விலையை உயர்த்த முடியும்? ஒப்புக்கொள்ளக்கூடிய மிகக் குறைந்த விலை எது? என்ற வினாக்களுக்கும் பொதுச்செலவிற்கும் எந்த விதமான தொடர்பும் இல்லை. உற்பத்தி செய்வது என்பது பொதுச் செலவின் ஒரு பகுதியையாவது திருப்பிக்கொடுப்பதாகவும், முதன்மைச் செலவுகள் (prime costs) அல்லது தவிர்க்கப்படக்கூடிய செலவுகளைவிடச் சற்று அதிகமான வருவாயைத் தருவதாகவும் இருந்தால்தான், குறுங்காலத்தில் உற்பத்தி செய்வது நல்லது. தமது

[1] மொத்தச் செலவை வேறு ஒரு முறையில் விளக்கினால், இன்னும் இலகுவாகப் புரியும். குறுகிய காலத்தில், உற்பத்தியின் அளவுக்கேற்ப மாறுகின்ற உழைப்பு, கச்சாப் பொருள்கள் போன்ற சாதனங்களுக்காகும் செலவிற்கும் மொத்தச் செலவிற்குமிடையே காணப்படுகின்ற வித்தியாசத்திற்குத்தான் பொதுச்செலவு என்று பெயர். இவ்வாறு பொதுச்செலவை வேறு வழியில் விளக்க வேண்டுமென்பதற்காக, நாம் மேலே சொல்லியிருக்கும் கூற்றுகளை மாற்றியமைக்க வேண்டியதில்லை.

பொருள்களுக்கு என்ன விலையை நிர்ணயிக்கலாம் அல்லது என்ன விலையை ஒப்புக்கொள்ளலாம் என்பதை உற்பத்தியாளர்கள் தீர்மானிக்க முயலும்போது, அங்காடிக்கு எது உகந்தது என்பதைப்பற்றியே அதிகம் யோசிக்கின்றார்களே தவிர, பொதுச்செலவுகளுக்கென்று எவ்வளவு எடுத்துக்கொள்ளலாம் என்பதைப்பற்றி அல்ல. பொதுச்செலவைச் சரிக்கட்டுவதற்கென்று விலையை இவ்வளவு உயர்த்தவேண்டியிருக்கிறதென்று சொல்வதன்மூலம் வாடிக்கைக்காரர்களை உற்பத்தியாளர்கள் சமாதானப்படுத்தமுடியும். அதோடு, புதிய நிறுவனங்களின் போட்டியைத் தவிர்க்கவேண்டும் என்றால், பொதுச்செலவைக் காரணங்காட்டி, இந்த அளவிற்குத்தான் விலையை அதிகப்படுத்தலாம் என்பதையும் நிறுவனங்கள் முடிவு செய்யலாம். ஆனால், சராசரி முதன்மைச் செலவுகளையும், பொதுச் செலவுகளையும்விட, இறுதிநிலைச் செலவுகளைப்பற்றி, அதாவது சில அலகுகளைக் கூடுதலாகவோ அல்லது குறைவாகவோ உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவுகளைப்பற்றித் தெரிந்துகொள்வதே உற்பத்தியாளனுக்கு அவன் தொழிலில் இருக்கின்றவரை மிகவும் பயனுள்ளதாக இருக்கிறது. பொதுச்செலவுகளைப் பல்வேறு அலகுகளிடையே பகிர்வது என்பது பொருளாதாரத்தைப் பொறுத்தவரை ஒரு சம்பந்தமில்லாத சடங்காகவே படுகிறது. எனினும், நெடுங்காலத்தில் பொதுச்செலவுகளைச் சரிக்கட்டுவதாக உற்பத்தி இருந்தாகவேண்டும்; இல்லையெனில், உற்பத்தியாளர்கள் தம் உற்பத்தியை நிறுத்திவிடுவர். பொதுச் செலவுகள் ஒரே அளவில் சரிக்கட்டப்படவேண்டும் என்பதில்லை. சாதாரணமாக, ஒருசில வேளைகளில், முதன்மைச் செலவுகள் அல்லது மாறும் செலவுகள் என்பவற்றுக்கு அதிகமான வருவாய் கிடைக்கக்கூடும்; இந்த எச்ச வருவாய் ஒருசில வேளைகளில் பொதுச்செலவிற்குக் கூடுதலாகவோ அல்லது குறைவாகவோ இருக்கக்கூடும். தேவையைப் பொறுத்து இது மாறுவதாக இருக்கிறது. தேவை அதிகரித்து விலை ஏறினால் இந்த எச்ச வருவாய் மிகையாகவும், தேவை குறைந்து விலை இறங்கினால் இது குறைவாகவும் இருக்கும். பொதுச்செலவிற்கு எவ்வளவு ஒதுக்கப்பட வேண்டும் என்பதை விலையின் போக்கு நிர்ணயிக்கிறது.

நெடுங்காலம்

இதற்கு எதிர்மாறானது நெடுங்காலத்தில் நிகழ்கிறது. அதாவது, பொதுச்செலவிற்கு ஒதுக்கப்படுகின்ற தொகை விலையின் போக்கை நிர்ணயிக்கிறது. எவ்வாறு இது நிகழ்கிறது?

இதற்குப் பதில் என்னவென்றால், நெடுங்காலத்தில் பொதுச் செலவுகள் உண்மையான செலவுகளாக இருக்கின்றன. தொழிலை

விடுவதன்மூலமாகவோ அல்லது பயன்படாமலும், அதிகச் செலவுகளைச் செய்யவைக்கின்றனவாயுமிருக்கின்ற இயந்திரங்களைக் கைவிடுவதன்மூலமாகவோ அல்லது கட்டடங்களைப் பழுதுபார்க்காமலும் புதுப்பிக்காமலும் இருப்பதன்மூலமாகவோ, பொதுச் செலவுகள் தவிர்க்கப்படுவனவாயிருக்கின்றன. குறுகிய காலத்தில் இவற்றைச் செய்யமுடிவதில்லை. எதையும் உற்பத்தி செய்யாவிட்டாலும் பரவாயில்லை. ஆனால், தொழிலில் தொடர்ந்து இருக்க வேண்டும் என்று நிறுவனம் கருதும்போது, ஒருசில செலவுகளை அது செய்கிறது. எனவே, இங்கே எதுவுமே உற்பத்தி செய்யப்படாமலிருக்கின்றபோதுகூட, செலவுகள் செய்யப்படுகின்றன. இதே நிறுவனம் நெடுங்காலத்தில், வெறுமனே இருந்தாலும் இருக்குமே தவிர, அதிகச் செலவில் பொருளை உற்பத்தி செய்ய நினைப்பதில்லை. பயனில்லாமலிருக்கின்ற இயந்திரங்களைப் பாதுகாத்துவைப்பதற்காகின்ற செலவு பின்னால் கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கை இருந்தாலொழிய, இந் நிறுவனம் இயந்திரங்களைப் பாதுகாத்துவைப்பதில்லை. சிலஇயந்திரங்கள் ஒவ்வோர் ஆண்டும், ஏன் ஒவ்வொருமாதமும் புதுப்பிக்கப்படவேண்டி யிருக்கின்றன. இதைப் போன்ற சந்தர்ப்பங்களில் விலை போதிய அளவு ஏற்றமாக இல்லையென்றால், உடனே உற்பத்தியின் அளவு குறைக்கப்படும். பழைய இயந்திரத்தைப் பொறுத்தவரை மாறாமலிருக்கின்ற செலவு, புது இயந்திரத்தை வாங்கவேண்டும் என்று யோசிக்கும்போது மாறுஞ் செலவாக ஆகிறது. இந்த மாறுஞ்செலவுகள் எல்லாமே அளிப்பையும் விலையையும் மாற்றவல்லவையாயிருக்கின்றன.[1]

குறுகிய காலத்திலும் நெடுங்காலத்திலும் இறுதிநிலைச் செலவு

தற்போது, நாம் குறுகிய காலத்தில் அளிப்பை மாற்றுகின்ற இருவகைத் தீர்மானங்களை ஆராய்வோம். உற்பத்தியில் செய்யப்படுகின்ற இறுதிநிலை மாறுதல், நெடுங்காலத்தைவிடக் குறுகிய காலத்தில் செலவை அதிகப்படுத்துவதாகவோ அல்லது குறைப்பதாகவோ இருக்கிறது. உதாரணமாக, ஓர் இறுதிநிலைக் குறைப்பு, குறுகிய காலத்தில் உழைப்புக்கும் கச்சாப் பொருள்களுக்கும் ஆகின்ற செலவைமட்டுமே குறைப்பதாகவும், ஆனால், நெடுங்காலத்தில் இயந்திரங்களுக்காகும் பொதுச் செலவுகளில் பாதியைக் குறைப்பதாகவும் இருக்கலாம். கூடுதலாக இயந்திரங்களையும் தொழிலாளர்களையும் எடுத்துக்கொள்வதற்கு நேரம் கிடைக்கா

[1] பொதுச் செலவுகள்பற்றி நாம் பேசும்போது, எந்தக் காலப் பகுதியில் செலவு மாறாமலிருக்கின்றதோ, அதை நாம் குறிப்பிட்டாக வேண்டும். எதையுமே உற்பத்தி செய்யாமலிருக்கின்ற இடைவேளையிலும், செலவுகளின் போக்குப்பற்றியும், விலைகளின் போக்குப்பற்றியும் அனுமானிக்கின்ற நேரத்திலும் செய்யப்படுகின்ற செலவுக்கே பொதுச்செலவு என்று பெயர். இந்த இடைவேளையில் இயந்திரங்களைப் புதுப்பிப்பது புறக்கணிக்கக்கூடியதாக இருக்கிறது.

மலும், இயந்திரங்களை அளவுக்குமீறிப் பயன்படுத்தியும், தொழிலாளர்களை அதிகப்படியாக வேலைசெய்யத் தூண்டியும் வரவேண்டியிருக்கின்ற குறுகிய காலத்தில், இறுதிநிலைப் பெருக்கம் என்பது செலவுகளை அதிகப்படுத்துவதாக இருக்கிறது. நிறுவனம், அதிகப்படியான நேரம் வேலைசெய்யவேண்டியும், சாதனங்களுக்கு அதிகப்படியான ஊதியத்தைத் தரவேண்டியுமிருந்தால், இறுதிநிலையில் உற்பத்தியை அதிகப்படுத்துவது நெடுங்காலத்தில் செலவை அதிகப்படுத்துவதைவிடக் குறுகியகாலத்தில் பன்மடங்கு அதிகப்படுத்துகிறது.

இவ்வாறு காலப்பகுதிகளால் உருவாக்கப்படுகின்ற சிக்கல்கள், விலையை நிர்ணயிப்பதுபற்றிய பிரச்சினையை மிகவும் மென்மையானதாக ஆக்குகின்றன. ஒரு நிறுவனம், தற்போது ஆகின்ற செலவையும், பிற்பாடு ஆகப்போகின்ற செலவையும், தற்போது கிடைக்கின்ற வருவாயோடும், பிற்பாடு கிடைக்கப்போகின்ற வருவாயோடும் ஒப்பிட்டுப்பார்த்து, பிற்பாடு வரப்போகின்ற இலாபத்தைப் பாதிக்காதவகையில் தற்போது நிறைந்த இலாபத்தை பெறுவதற்கு முயலுகிறது. இறுதிநிலைச் செலவு அதிகமாக—விலையைவிட அதிகமாக இருக்கும்போதுகூட, ஒரு முக்கிய வாடிக்கைக்காரரிடமிருந்து வருகின்ற கோரிக்கையை ஒரு நிறுவனம் உதறித் தள்ளிவிட மிகவும் யோசிக்கும். ஏனெனில், அவ்வாறு செய்வது தன் எதிர்காலத்தைப் பாதித்துவிடுமோ என்னவோ என்று அந் நிறுவனம் அஞ்சுகிறது. சில முறைகளில் தற்போது உற்பத்தி செய்வது நல்ல இலாபத்தைத் தருவதாக இருந்து, பிறகு எதிர்காலத்தில் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்வதை அது கெடுப்பதாக இருந்தால், அம் முறைகளை நிறுவனம் ஆள்வதில்லை.

மூடும் செலவுகள் (Shut-down costs)

அடுத்து, இரண்டாவது வகைத் தீர்மானத்தை ஆராய்வோம். நிறுவனத்தைத் தாற்காலிகமாக மூடிவிடுவதா அல்லது மறுபடியும் திறந்துவைப்பதா என்ற முடிவு, மொத்தச் செலவிற்கும் மொத்த வருவாய்க்குமிருக்கின்ற தொடர்பைப் பொறுத்திருக்கின்றது. நிறுவனத்தை மூடிவிடுவது என்று தீர்மானிப்பது, மூடிவிடுவதால் எப் பெரும் இழப்புகள் ஏற்பட இருக்கின்றன என்பதைப் பொறுத்திருக்கிறது. ஆனால், இழக்கப்போகின்ற தொகைமட்டும் இங்கே முக்கியமல்ல; எந்த விதத்தில் இழப்பு ஏற்படப்போகிறது என்பதையும் நாம் ஆராயவேண்டும். உதாரணமாக, மொத்தச்செலவுகளைச் (பொதுச் செலவுகளும் இதில் சேர்த்துக்கொள்ளப்படுகின்றன) செய்வதில் இழப்பு ஏற்பட்டால், அதற்காக நிறுவனம் உற்பத்தி

செய்வதை நிறுத்திவிடுவதில்லை. ஆனால், நிறுவனத்தால் கடன் பத்திரங்களுக்கு வட்டி கொடுக்கமுடியாத நிலை ஏற்பட்டால், அது நொடிந்துவிடும். எனினும், முதன்மைச் செல்விற் கதிகமான இலாபத்தை நிறுவனம் பெற்றுவருவதாக இருந்தால், அது தொடர்ந்து உற்பத்திசெய்துவருவதை கடன்காரர்கள் அனுமதிக்கலாம். ஒன்றும் கிடைக்காமலிருப்பதற்குக் கொஞ்சம் வருவாய் கிடைப்பது நல்லது என்று கருதப்படுகிறது.

முதன்மைச் செலவு செய்வதில் இழப்பு ஏற்படுகிறதென்றால், அடுத்து நிறுவனம் செய்யவேண்டுவது என்ன என்பது நிறுவனத்தின் நிதி அளவு, எதிர்காலத்தில் நிகழப்போகின்றவைகளைப் பற்றிய அதன் கருத்து, தாற்காலிகமாக நிறுவனத்தை மூடுவதற்கும் மறுபடியும் அதைத் திறப்பதற்கும் ஆகின்ற செலவு ஆகியவைகளைப் பொறுத்திருக்கிறது.

(1) ஒரு நிறுவனம், தன் முதன்மைச் செலவில் இழப்பைச் சந்திக்கிறது என்பது, கடனாகப் பணம் பெறுவதற்கு அதனிடமிருக்கின்ற திறமையையும், இருப்பிலிருந்து பணத்தை எடுத்துக் கொள்வதற்கு இருக்கின்ற வாய்ப்புகளையும் பொறுத்திருக்கிறது. கடன் பெறுமல் ஒவ்வொரு வாரமும் தன் வருவாய்க்கு மீறிய செலவை ஒரு நிறுவனம் செய்யமுடியாது.

(2) கடன் கொடுக்க ஆட்கள் இருக்கின்றனர் என்று வைத்துக்கொண்டால், நிறுவனம் கடன் வாங்கமுடியும் என்பது, பிற்காலத்தில் கடனைத் திருப்பிக் கொடுக்கின்ற அளவிற்குத் தேவை அதிகரித்து விற்பனை அதிகரிக்குமா என்பதைப் பொறுத்திருக்கிறது. முதன்மைச் செலவுகளைச் செய்வது ஒருவகையில் முதலீடு செய்வதைப் போன்றதாகும். இச் செலவுகளைச் செய்தால்,வருவாய் வரும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. இயந்திரத்தையும், நிர்வாகத்தையும் நல்ல முறையில் வைத்திருந்தால், பிற்காலத்தில் இலாபம் கிடைக்கும் என்ற நம்பிக்கை இருந்தால்மட்டுமே இச்செலவுகள் செய்யப்படுகின்றன.

(3) வேறு வழியில்லை என்கின்றபோது, இழப்புத் தருவதாக இருந்தாலும்,முதன்மைச் செலவுகள் செய்யப்படுகின்றன. உதாரணமாக, இயந்திரம் நல்ல நிலையில் இருப்பதற்கானவற்றை செய்துவிட்டு, நிறுவனத்தை மூடிவிடுவது செலவைக் குறைப்பதாக இருக்கலாம். எனினும், இதைச் செய்வதற்கு நிறுவனங்கள் மிகவும் தயங்குகின்றன. காரணம், இவ்வாறு செய்வதனால் வாணிபத் தொடர்புகள் அறுபடுகின்றன; நிர்வாக அமைப்புச் சிதைவுறுகிறது; அதோடு நல்ல பயிற்சியுடையவர்காளகவும்,

நம்பிக்கைக்குப் பாத்திரமானவர்களாகவுமிருக்கின்ற தொழிலாளர்களை வேலையைவிட்டுப் போகச் சொல்லுகின்ற நிர்ப்பந்தமும் ஏற்படுகின்றது. ஆகவே, அங்காடிகளோடும், நிர்வாகிகளோடும், தொழிலாளர்களோடும் தொடர்பு வைத்துக்கொள்வதற்கென்றுவது ஒரு சிறிய அளவில் உற்பத்தி செய்துவருவதை நிறுவனங்கள் விரும்புகின்றன. நிறுவனத்தை மூடிவிட்டு, பிறகு அதை மறுபடியும் திறப்பதென்பது அதிகச் செலவுகளைக் கொடுப்பதாக இருந்தால், முதன்மைச் செலவுகளில் ஏற்படும் இழப்பைப் பாராது, நிறுவனங்கள் தங்கள் உற்பத்தியைத் தொடர்ந்து செய்ய விரும்புகின்றன.

குறுகிய காலத்தில் இறுதிநிலை நிறுவனங்கள்

நெடுங்காலத்தில் காணப்படுவதைப்போன்று, குறுகிய காலத்திலும் சில இறுதிநிலை நிறுவனங்களும், இறுதிநிலைக்குள்ளான நிறுவனங்களும் காணப்படுகின்றன. மூடிவிடுவதா அல்லது திறந்து வைப்பதா என்ற யோசனையிலிருக்கின்றன இறுதிநிலை நிறுவனங்கள்; விலையில் ஏற்படும் ஒரு சிறு மாறுதல், உற்பத்தியின் அளவை மாற்றுவதற்குப் போதுமானதாக இருக்கிறது. அந்தச் செலவுகளிலிருந்து நிறுவனத்தை மூடிவிட்டு ஒன்றும் உற்பத்தி செய்யாமலிருக்கும்போது ஏற்படுகின்ற செலவுகளைக் கழித்து, மீதமிருக்கின்ற தொகையை உற்பத்தி அலகுகளின் மொத்த எண்ணிக்கையால் வகுப்பதன்மூலம், ஒரு நிறுவனத்தின் குறுகிய கால சராசரிச் செலவை நாம் கண்டுபிடிக்கலாம். இதற்குக் கீழே விலை இறங்குவதில்லை. எனினும், சர்வாதீன சக்திகள் காரணமாக விலையானது இச் சராசரிச் செலவிற்கு மேலே காணப்படலாம்.

மேலே விவரிக்கப்பட்டவையின் சுருக்கம்

விலையில் ஏற்படும் மாறுதல், உடனேயும் பிறகும் அளிப்பு மாறுவதில் கொண்டுபோய் விடும். இவ்வாறு அளிப்பு மாறுவதென்பது, உற்பத்தியாளர்களை நோக்கியிருக்கின்ற மாற்று வழிகளைப் பொறுத்திருக்கின்றது. காலப்போக்கில் இம் மாற்றுவழிகளுக்கிருக்கின்ற வாய்ப்புகள் அதிகமாகின்றன. நெடுங்காலத்தில் அளிப்பு மிகவும் நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருக்கிறது.

அளிப்பில் செய்யப்படும் குறைப்பைப் பொறுத்தவரை, இது முற்றிலும்உண்மையாகப்படுகின்றது. குறுகிய காலத்தில் உற்பத்தியைக் குறைத்துக்கொள்வதன்மூலம் செய்யப்படும் சேமிப்பு, இறுதியாக (இயந்திரத்தைப் புதுப்பிக்காமலிருப்பதனுல்) செய்யப்படுகின்ற சேமிப்புக்குக் குறைவாகவே இருக்கிறது. குறிப்பாக, பொதுச்செலவுகள் மிகையாக இருக்கும்போது விலை இறக்கத்திற்

கேற்பத் தொழிலை மாற்றிக்கொள்வதென்பது சிரமமானதாகவும், நீண்ட நேரத்தில் நிகழ்வதாகவுமிருக்கிறது. குறுகிய காலத்தில் விலை ஏறும்போது, தொழில் தன் திறமையை உடனே அதிகப் படுத்தி உற்பத்தியைப் பெருக்கிக்கொள்கிறது. ஏனெனில், உற்பத்தியைப் பெருக்குவதற்காக நீண்ட காலத்தில் பயன்படுத்தப் படும் முறைகளினால் ஏற்படும் செலவு, குறுகிய காலத்தில் ஆளப் படுகின்ற முறைகளினால் ஏற்படுகின்ற செலவைவிடக் குறைவாக இருக்கிறது.

20. தேவையிலும் அளிப்பிலும் காணப்படும் உள்-தொடர்புகள்

விலையில் ஏற்படும் ஒரு மாறுதலின் விளைவு ஒரு பொருளோடு மட்டும் இருந்து விடுவதில்லை. தேவைமூலமாகவோ அல்லது அளிப்புமூலமாகவோ அப் பொருளோடு தொடர்புடைய மற்றப் பொருள்களுக்கும் அது பரவுகிறது. இவ் விளைவுகளை ஐந்து வகையாக அடியிற் கண்டவாறு பிரிக்கலாம்:

(1) கூட்டு அளிப்பு: ஒருசில பண்டங்கள் எப்போதும் கூட்டாகவே உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டியிருக்கின்றன. கோதுமையும் வைக் கோலும், இறைச்சியும் கம்பளியும், வாயுப்பொருளும் நிலக்கரியும் உதாரணங்களாகக் காட்டப்படலாம். இப் பண்டங்கள் எல்லாமே கூட்டாக உற்பத்தி செய்யப்படவேண்டி யிருக்கின்றன. ஒரு பண்டமானது மற்றொரு பண்டத்தின் பக்க விளைவாக (By-product) இருக்கும்போது, இவ்விரு பண்டங்களும் கூட்டாகவே உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன; ஆகவே, ஒரு பண்டத்தின் அளிப்பை அதிகப் படுத்தாது மற்றொரு பண்டத்தின் அளிப்பை அதிகப்படுத்துவதென் பது முடியாது. கூட்டுப் பொருள் ஒன்றின் தேவை அதிகரிக்கு மானல், இரு பொருள்களின் அளிப்பும் அதிகரிக்கும். ஆனல், இரண்டாவது பொருள் போதிய அளவில் விற்கப்படாமற்போவதன் காரணமாக, அதன் விலை இறங்கும். இதைப் போலவே, ஒரு பொருளின் தேவையில் ஏற்படும் இறக்கம் மற்றொரு பொருளின் விலையை ஏற்றுவதாக இருக்கிறது.

(2) கூட்டுத் தேவை: சில பண்டங்கள் மற்றச் சில பண்டங் களோடு கூட்டாகத் தேவைப்படுகின்றன. ஒரு பண்டத்தின் தேவை அதிகரிக்கும்போது, மற்றொரு நிரப்புப் பண்டத்தின் (complementary commodity) தேவையும் அதிகரிக்கிறது. உதாரணமாக, தேநீரும் சர்க்கரையும், காலரும் டைகளும், பன்றி

இறைச்சியும் முட்டையும், விஸ்கியும் சோடாவும் எப்போதும் கூட்டாகவே தேவைப்படுகின்றன. இவைகளில் ஏதாவது ஒன்றின் அளிப்பு அதிகமாகி அது மலிவான பண்டமாகுமானால், இரு பண்டங்களின் தேவையும் அதிகரிக்கும். அப்போது மிகுதியாக இல்லாமலிருக்கின்ற இரண்டாவது பண்டத்தின் விலை ஏறத் துவங்கும். இதைப் போலவே, கூட்டுப் பொருள் ஒன்று அரிதாகுமானால் அடுத்த கூட்டுப் பொருளின் விலை இறங்கும்.

(3) கலப்பு அளிப்பு: கலப்பு அளிப்பில் காணப்படுகின்ற பண்டங்கள் ஒவ்வொன்றும் மற்றொன்றிற்கு மாற்றுப் பொருளாக இருக்கின்றன. கலப்பு அளிப்புக்கு உதாரணமாக இருக்கின்ற வெண்ணெயும் மார்கரினும் ஒரேவித விருப்பத்தைப் பூர்த்தி செய்வனவாக இருக்கின்றன. தேநீர், காப்பி, கொக்கோ முதலியவை மற்றொரு விருப்பத்தைப் பூர்த்திசெய்வனவாக இருக்கின்றன. கலப்பு அளிப்பில் காணப்படும் பண்டங்களில் ஏதாவது ஒன்று மலிவாகுமானால், அது அடுத்த பண்டத்தின் தேவையைக் குறைப்பதாக இருக்கிறது. அதன் விலையும் இறங்கவாரம்பிக்கிறது.

(4) கலப்புத் தேவை: பொருள்கள் பல்வேறு நோக்கங்களுக்காக வேண்டப்படும்போது, அவைகளுக்குக் கலப்புத் தேவை இருப்பதாகச் சொல்லப்படுகிறது. உதாரணமாக, மின்சாரத்திற்கிருக்கும் தேவை கலப்புத் தேவையாகும். ஒளி தருவதற்கும், வெப்பம் கொடுப்பதற்கும், சமைக்க உதவுவதற்கும் அது வேண்டப்படுகிறது. இவையே அல்லாது, கடிகாரங்களுக்கும், கம்பியில்லாச் சாதனங்களுக்கும், மின்சார மோட்டார் கார்களுக்கும் அதன் உபயோகம் தேவைப்படுகிறது. ஒளி தருவதற்காக மின்சாரம் மிகையாகத் தேவைப்பட்டால், குறைந்த அளவு மின்சாரமே வெப்பம் கொடுப்பதற்கும், சமைக்க உதவுவதற்கும் மீதமிருக்கும். ஓர் உபயோகத்தில் பண்டம் அதிகமாகத் தேவைப்பட்டால், மற்ற உபயோகங்களுக்கு அது போதிய அளவில் கிடைக்கமுடியாது. ஆகவே, அப் பண்டத்தின் விலை ஏறும். இதே முறையில், தொழில் நுட்பம் பெற்றவர்களுக்குள்ள தேவையும் கலப்புத் தேவையாக இருக்கிறது; ஏனெனில், அவர்கள் பயன்படக்கூடிய எல்லாத் தொழில்களிலுமே தேவைப்படுகின்றனர். ஒருவகைத் தொழில்களில் (உதாரணமாக, இராணுவத் தளவாட உற்பத்தித் தொழில்களில்) பொறியியல் வல்லுநர்கள் பெரும்அளவில் உடனடியாகத் தேவைப்படும்போது, அத் தொழிலில் காணப்படும் உழைப்பின் அருமைத்தன்மை மற்ற எல்லாத் தொழில்களுக்கும் பரவும். ஆகவே, அவர்களின் ஊதியம் ஏறும்.

(5) வழிவந்த தேவை (Derived demand): ஒருசில பண்டங்களுக்குள்ள தேவையின் வழியாக வேறு சில பண்டங்களுக்கும்

தேவை ஏற்படுவதுண்டு. எஃகுப் பொருள்களை உற்பத்தி செய்ய வேண்டும் என்பதற்காகப் பண்படாத எஃகு தேவைப்படுகிறது. இங்கே பயன்படாத எஃகுக்குள்ள தேவை வழிவந்த தேவையாகும். எனினும், இதற்குள்ள தேவையின் வழியாகக் கூட இரும்புத் தாது, நிலக்கரி, இரும்புத் துண்டு, மாங்கனீஸ் போன்ற பொருள்களுக்குத் தேவை உண்டாகிறது. உற்பத்தியின் இறுதிக் காரணிகளை, நாம் அடையும்போதுதான் வழிவந்த தேவையின் கோவை ஒரு முடிவுக்கு வருகிறது. இக் கோவையின் மறு கோடியில் உற்பத்தி செய்யப்பட்ட பொருள்கள் விற்பனைக்குத் தயாராக இருக்கின்றன. இப் பொருள்களுக்குள்ள தேவையின் வழியாக உற்பத்திக் காரணிகளுக்குத் தேவை பிறக்கிறது.

தேவைக்கும் அளிப்புக்குமிடையே உள்தொடர்புகள்

மேலே விளக்கப்பட்டிருக்கும் ஐந்து வகை உள்தொடர்புகள் வெவ்வேறான தொழில்களிலும் அங்காடிகளிலும் காணப்படும் உள் தொடர்புகளைச் சுருக்கமாக எடுத்துக்கூறுகின்றன. சற்றும் எதிர் பார்க்கமுடியாத வகைகளில் ஒரு பொருள் மற்றப் பொருள்களோடு தொடர்புடையதாக இருக்கிறது. மறைந்து கிடக்கின்ற இத் தொடர்புகளை அறிந்துகொள்ளாமல் மதிப்பைப்பற்றிய கோட் பாட்டைப் புரிந்துகொள்வது என்பது முடியாது. இராணுவத் தள வாடங்களைப் புதுப்பிக்கத் திட்டமிடுவதாக வைத்துக்கொள்வோம். இவைகளைப் புதிப்பிக்க எஃகு நிறைய உற்பத்தி செய்யப்பட வேண்டியிருக்கிறது. எஃகு நிறைய உற்பத்தி செய்யப்படும்போது, கொதிகல ஸ்லேக் (slag)கும் நிறைய உற்பத்தி செய்யப்படும். இந்த ஸ்லேக்கிலிருந்து சிமெண்ட்டும், உரங்களும் (கூட்டு அளிப்பில் காணப்படுபவை) தயாரிக்கப்படுகின்றன. ஆகவே, இவைகளின் விலை இறங்கும். அடுத்து, யுத்தத் தளவாட உற்பத்தித் தொழில் கள் (கூட்டுத் தேவை) அதிகமாக ஆரம்பிக்கப்படவேண்டியிருக் கும். இது செங்கல் பற்றுக்குறையை ஏற்படுத்தி, ஸ்தல ஸ்தாபன நிர்வாகிகளின் வீடுகட்டும் திட்டங்களைக் (கலப்புத் தேவை) கெடுத்து, மரம் மற்றும் கான்கிரீட்டு வீடுகளைக் (கலப்பு அளிப்பு) கட்டவைக்கிறது. அதே நேரத்தில் இராணுவத் தளவாடத்தைப் புதுப்பிப்பது என்பது, தளவாட உற்பத்திக்குக் கச்சாப் பொருள் களை அளிப்பவர்களுக்கும், பைனுகுலர்களுக்குத் தேவைப்படும் கண்ணாடியை அளிப்பவர்களுக்கும், சட்டைகளுக்குத் தேவைப் படும் பொத்தான்களை அளிப்பவர்களுக்கும் சிறந்த ஊக்கம் தருவ தாக இருக்கிறது. இவைகளுக்குள்ள தேவை வழிவந்த தேவை யாகும். நன்கு புலப்படாத மற்ற விளைவுகளும் இருக்கக்கூடும். இவைகளை இந் நூலைப் படிப்பவர் தெரிந்துகொள்ள முயல்வது நல்லது. உதாரணமாக, இராணுவத்திற்கு ஆட்களை எடுத்துக்

கொள்வதும், விமான நிலையம் ஏற்படுத்துவதற்குத் தொழிலாளர்களை எடுத்துக்கொள்வதும் எவ்வாறு விவசாயத் தொழிலாளர்களின் பற்றுக்குறையை ஏற்படுத்துகிறது என்பதையும், அது எவ்வாறு இயந்திரக் கலப்பைகளின் தேவையையும், பால்கறக்கும் கருவிகளின் தேவையையும் அதிகப்படுத்திக் குதிரைகளுக்குள்ள தேவையைக் குறைக்கிறது என்பதையும் அறிய முற்படலாம்.

கூட்டுப் பொருள்களின் இறுதிநிலைச் செலவு

தேவைப் பக்கத்திலோ அல்லது அளிப்புப் பக்கத்திலோ இரு பண்டங்கள் ஒன்றோடொன்று இணைந்து காணப்படும்போது, ஒரு பண்டத்தின் செலவையும் பயன்பாட்டையும், மற்றொரு பண்டத்தின் செலவிலிருந்தும் பயன்பாட்டிலிருந்தும் பிரிப்பதென்பது முடியாத ஒன்று என்பதாகத் தோன்றலாம். வைக்கோலில்லாமல் கோதுமையை உற்பத்தி செய்ய முடியாது. இவ்வாறிருக்கும்போது, கோதுமைக்காகும் செலவு என்ன? அதன் வைக்கோலுக்காகும் செலவு என்ன? கோதுமைக்கும் அதன் வைக்கோலுக்கும் ஆகின்ற கூட்டுச் செலவு தெரிந்தால்கூட அதை இவ்விரண்டுக்குமிடையே பிரிப்பது எங்ஙனம்? இவ்வினாவிற்குத் தகுந்த விடை காணவேண்டுமென்றால், இவ்வினா ஏன் எழுப்பப்படுகிறது என்பதை நாம் ஆராயவேண்டும். பண்டம் மிகவும் அதிகமாக உற்பத்தி செய்யப்படுகிறதா, அல்லது மிகவும் குறைவாக உற்பத்தி செய்யப்படுகிறதா என்பதை அறிய உதவுகிறதென்றால்மட்டுமே, பண்டத்தின் செலவையும் பயன்பாட்டையும் பற்றித் தெரிந்து கொள்வது பலனளிக்கக்கூடியதாக இருக்கிறது. அதாவது, இவைகளைப்பற்றித் தெரிந்துகொள்வது, பண்டத்தின் இறுதிநிலை அலகுகளைச் சுட்டிக்காட்டி, அவைகளை உற்பத்தி செய்வதனால் இலாபம் ஏற்படுகிறதா, அல்லது இழப்பு ஏற்படுகிறதா என்பதை விளக்கவேண்டும். அது அவ்வாறு விளக்குவதாக இருந்தால், ஒரு நிறுவனம் தன் ஒவ்வொரு பொருளின் இறுதிநிலைச் செலவையும் தெரிந்துகொள்ளவேண்டும் என்பது அவசியமாகிறது. இதற்காக, கூட்டுச் செலவுகளைப் பிரித்துக் கூட்டுப் பொருள்களிடையே பகிர்வது என்பது அர்த்தமற்ற செயலாகும். இவ்வாறு செய்வது இருப்புநிலைக் குறிப்பை (balance sheet) அழகு படுத்துவதாகவும், கணக்கர்களுக்குத் திருப்தி தருவதாகவு மிருக்கலாம்; ஆனால், இதனால் பிரயோசனம் ஒன்றுமில்லை.

பின்னர், கோதுமையின் இறுதிநிலைச் செலவைக் கண்டுபிடிப்பது எங்ஙனம்? கோதுமையும், அதன் வைக்கோலும் ஒரே விகிதத்தில் கிடைப்பனவா யிருந்து, ஒன்றைக் குறைத்து மற்றொன்றை அதிகமாக உற்பத்திசெய்ய முடியுமென்றால், இதற்குச் சுலபமாக

விடை கண்டுபிடித்துவிடலாம். கோதுமையைக் கொஞ்சம் உற்பத்தி செய்யாம விருப்பதன்மூலம் சேமிக்கப்படுகின்ற தொகையே கோதுமையின் இறுநிலைச் செலவாகும். இது, கோதுமையோடு சேர்ந்து வளர்கின்ற வைக்கோலின் செலவையும் தன்னுடன் சேர்த்துக்கொள்கிறது. இதைப்போலவே, வைக்கோலின் இறுதிநிலைச் செலவும், அதோடு சேர்ந்து வளர்கின்ற கோதுமையின் செலவையும் தன்னுடன் சேர்த்துக்கொள்கிறது. ஒவ்வொன்றின் இறுதிநிலைச் செலவும், இரண்டின் கூட்டு இறுதிநிலைச் செலவிற்குச் சமமாக இருக்கிறது. அதே வேளையில், கோதுமையின் மதிப்பை, வைக்கோலின் இறுதிநிலை வருவாயும், வைக்கோலின் மதிப்பை கோதுமையின் இறுநிலை வருவாயும் தம்மகத்தே சேர்த்துக்கொள்கின்றன.

கோதுமையின் செலவு பிரிக்கமுடிவதாகவும், வைக்கோலின் செலவிலிருந்து மாறுபட்டதாகவும் இல்லை என்பது சற்றுச் சிக்கலான ஒரு வழியில் மேலே விவரிக்கப்பட்டுள்ளது. ஆனல், கோதுமையையும், அதன் வைக்கோலையும் வெவ்வேருன அளவுகளில் உற்பத்தி செய்ய முடியுமென்ருல், உதாரணமாக, நல்ல உயரமானதாகவோ, அல்லது நிறையக் கதிர்களை உடையதாகவோ கோதுமைப் பயிரை வளர்க்கமுடியுமென்ருல், சிக்கலற்ற ஒரு விளக்கம் உருவாகிறது. அதிக நிலத்தில் பயிரிடவேண்டிய அவசியமில்லாமலேயே இப்படிப்பட்ட ஒரு முறையில் கோதுமையின் அளிப்பை அதன் இறுதிநிலையில் கூடுதலாக்கலாம். உதாரணமாக, சிறந்த விதைகளைத் தூவுவதன்மூலமாகவோ, அல்லது நல்ல உரங்களை ஆள்வதன்மூலமாகவோ அல்லது ஒரே பயிரில் நிறையக் கோதுமைக் கதிர்களை விளையவைப்பதற்கு என்ன செய்ய வேண்டுமோ, அதைச் செய்வதன் மூலமாகவோ கோதுமையின் அளிப்பை, இறுதிநிலையில் அதிகப்படுத்தலாம். இதைச் செய்ய முயலும்போது, பலவித இறுதிநிலை மாறுதல்கள் செய்யப்படும். ஓவ்வோர் இறுதிநிலை மாறுதலும் வைக்கோலின் அளவை அதிகப்படுத்தாமல், கோதுமையின் அளவைமட்டும் அதிகப்படுத்தும். சுருங்கச் சொன்னல் இம் மாறுதல்கள் கோதுமையை வைக்கோலுக்குப் பதிலீடு செய்யும். வைக்கோல் ஒரே அளவில் இருக்கின்றபோது, கோதுமை உற்பத்தியில் ஒரு மரக்கால் கூடுதலாகக் கிடைப்பதைப்போன்று இம் மாறுதல்கள் அமைவதாக வைத்துக் கொள்வோம். இது மிகவும் குறைந்த செலவில் உற்பத்தி செய்யப்படுவதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது, இந்த ஒரு மரக்கால் கோதுமையை அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்வதற்காகின்ற மிகக் குறைந்த செலவே கோதுமையின் இறுதிநிலைச் செலவாகும். கோதுமையின் இறுதிநிலைச் செலவு இம் முறையில்

கணக்கிடப்படும்போது, வைக்கோலின் இறுதிநிலைச் செலவி லிருந்து மாறுபட்டதாகவே காணப்படுகின்றது.

இதனால் நமது பிரச்சினை முழுவதும் தீர்க்கப்பட்டுவிடவில்லை. மேலே நாம் கணக்கிட்டிருக்கின்ற இறுதிநிலைச்செலவிற்குக் கீழே நெடுங்காலத்தில்கூட கோதுமையின் விலை காணப்படலாம். ஏனெனில், ஒரே அளவு வைக்கோலில் ஒரு மரக்கால் கோது மையை அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்வது சாத்தியமே என்றாலும் அது மிகவும் இலாபகரமான ஒரு முறையாக இல்லாதிருக்கலாம். அதிகப்படியாக உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற வைக்கோலுக்கா கின்ற செலவை, மொத்தச் செலவு அதிகரிக்கின்ற வீதத்தோடு ஒப்பிட்டுப்பார்த்தால், வைக்கோலைக் கொஞ்சம் அதிகமாகவும், கோதுமையை மிக அதிகமாகவும் உற்பத்தி செய்வது சுலபம் என் பது புலனாகலாம். அப்போது, இறுதிநிலைச் செலவு, இறுதிநிலை வருவாய்க்குச் சமமாக இருக்கவேண்டும் என்ற விதி கோதுமை யின் விலையை நிர்ணயிக்கும். இறுதிநிலைச் செலவானது அதிகப் படியான வைக்கோலின் செலவைத் தன்னுடன் சேர்த்துக் கொள்ளுகிறது. இறுதிநிலை வருவாயானது அதிகப்படியாக உற் பத்தி செய்யப்படும் வைக்கோலின் மதிப்பைத் தன்னுடன் சேர்த் துக்கொள்கிறது.

கூட்டு அளிப்பும் கலப்புத் தேவையும்

கோதுமையும் அதன் வைக்கோலும் கூட்டுப் பொருள் களாக இருப்பதால், ஒன்றின் தேவை அதிகரிப்பது, மற்றொன்றின் விலையைக் குறைக்கும் என்பதாக முன்பு நாம் பார்த்தோம். ஆனால், அதிகப்படியாக வைக்கோலை உற்பத்தி செய்யாமல் அதிகப்படியான கோதுமையை உற்பத்தி செய்ய முடியாது என்று அனுமானத்தைக் கொண்டே முடிவிற்கு வந்தோம். இவையிரண் டும் வெவ்வேறான அளவுகளில் உற்பத்தி செய்யப்பட முடியுமென் றால், இந்த முடிவு தலைகீழாக மாற்றப்பட வேண்டியிருக்கிறது. ஏனெனில், வைக்கோலைக் குறைவாக உற்பத்தி செய்வதன்மூலம் கோதுமையை மிகையாக உற்பத்தி செய்வது இப்போது சாத்திய மாகிறது. எனினும், கோதுமையின் தேவை கலப்புத் தேவையாக இருக்கலாம்; கோதுமையும் வைக்கோலும் கூட்டுப்பொருள்களாக இல்லாமல் மாற்றுப் பொருள்களாக இருக்கலாம். இரு பொருள்களும் ஒன்றாக உற்பத்தி செய்யப்படும்போது, அவைகளின் இணைப்பில் இரு அம்சங்கள் காணக்கிடக்கின்றன. முதலாவதாக, அவைகள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற அளவுகளை வேறுபடுத்துவதில் மிகுந்த சிரமம் இருக்கிறது என்றால், அவைகள் கூட்டு அளிப்பில் இருப்ப தாகச் சொல்லுகிறோம். இரண்டாவதாக, அவை இலகுவில்

வேறுபடுத்தப்படுகின்றவையாயிருந்தால், அவைகளின் உற்பத்திக்குத் தேவைப்படும் காரணிகளின் தேவை, கலப்புத் தேவையாக இருக்கிறது என்று சொல்லுகிறோம். ஒரு பண்டத்தின் தேவை அதிகரித்தால், மற்றொரு பண்டத்தின் விலையானது, அங்கே கலப்புத் தேவை அல்லது கூட்டு அளிப்பு ஆகியவற்றில் எதன் அம்சம் மிகையாக இருக்கிறதோ அதைப்பொறுத்து ஏறவோ அல்லது இறங்கவோ செய்யும். இதையே வேறுவிதமாக இவ்வாறு சொல்லலாம்: B என்ற பண்டத்தின் உற்பத்திக்குப் பதிலாக, A என்ற பண்டத்தின் உற்பத்தியை பதிலீடு செய்வது சுலபமாக இருந்தால், A என்பதின் விலையும், B என்பதின் விலையும் ஒரே திசையில் நகர்வதாக இருக்கின்றன.

கூட்டுத் தேவையும் கலப்பு அளிப்பும்

தேவைப் பக்கத்திற்கும் இதேவித முடிவுகள் பொருந்துகின்றன. கூட்டாகத் தேவைப்படும் பொருள்கள் பெரும்பாலும் மாறா அளவுகளில் வாங்கப்படுகின்றன; கலப்பு அளிப்பில் காணப்படும் பொருள்கள், அவை ஒன்றிற்கு ஒன்று மாற்றுப் பொருள்களாக இருப்பதால், பல்வேறு அளவுகளில் வாங்கப்படுகின்றன. கூட்டுத் தேவையின் அம்சம் மிகையாகக் காணப்பட்டால், A பண்டத்தின் அளிப்பில் செய்யப்படும் அதிகரிப்பு, B பண்டத்தின் விலையைஏற்றுகிறது. விஸ்கி அதிகம் வாங்கப்படும்போது சோடாவும் அதிகம் வாங்கப்படவேண்டியிருக்கிறது; ஆகவே, அதன் விலை ஏறும். இதற்கு மாறாகக் கலப்பு அளிப்பின் அம்சம் மிகையாகக் காணப்பட்டால், A பண்டத்தின் அளிப்பில் செய்யப்படும் அதிகரிப்பு, B பண்டத்தின் விலையை இறக்கும். தேநீர் நிறையக் கிடைக்கக்கூடும் என்றால், காபியை நாம் அவ்வளவாக விரும்புவதில்லை; ஆகவே அதன் விலை இறங்கும். ஒரு பண்டத்திற்குப் பதிலாக மற்றொரு பண்டத்தைப் பயன்படுத்துவது சுலபமாக இருந்தால், அவ்விரு பண்டங்களின் விலைகள் ஒரே திசையில் நகர்ந்து செல்கின்றன.

நிறுவனமும் கூட்டுப் பொருள்களும்[1]

மேலே காணப்படும் கருத்துகளை, ஒருதனிப்பட்ட நிறுவனத்தை நோக்கியிருக்கின்ற பிரச்சினைகளோடு பொருத்திப் பார்த்தால், அவைகளின் உண்மை நன்கு புலப்படும். உதாரணமாக, ஓர் இயந்திரமோ, அல்லது ஜெனரேட்டரோ அல்லது ஒரு தளமோ, பல பண்டங்களை உற்பத்தி செய்வதற்கு உதவுகிறது என்று

1 ஏக காலத்தில் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற பொருள்கள் மட்டுமே கூட்டுப் பொருள்கள் எனக் கொள்ளப்படவேண்டும். எனினும் இங்கே கூட்டுப்பொருள்கள் என்ற பதம் ஒன்றாக உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற பொருள்களைச் சுட்டிக்காட்ட ஆளப்படுகின்றது.

வைத்துக்கொள்வோம். அவ்வாறிருக்கும்போது இயந்திரத்திற்கோ அல்லது ஜெனரேட்டருக்கோ அல்லது தளத்திற்கோ ஆகின்ற கூட்டுச்செலவுகள் அல்லது 'பொதுச்'செலவுகளிலிருந்து (overhead costs) ஒவ்வொரு பண்டத்திற்காகும் செலவைப் பிரித்தெடுப்பது என்பது காலத்தை விரயம் செய்கின்ற ஒரு செயலாகும்.[1]

ஆனால், ஏதாவது ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்தியைக் குறைத்துக் கொள்வதன்மூலம் பொதுச் செலவுகளில் எவ்வளவு சேமிக்கப்படுகிறது என்பதையும், அப் பண்டத்தின் உற்பத்தியை அதிகப்படுத்தவேண்டும் என்றால் எந்தஅளவுக்கு மொத்தச் செலவுகளை அதிகப் படுத்தவேண்டியிருக்கிறது என்பதையும் ஒரு நிறுவனம் தெரிந்துகொள்வது மிகவும் முக்கியமானதாகும். ஒவ்வொரு பண்டத்தினால் ஏற்படுகின்ற சேமிப்போ அல்லது அதிகப்படியான செலவோ கணக்கிட்டு அறியக்கூடிய அளவிற்குப் பெரிதாகஇல்லையென்றால்—பொதுச் செலவுகள் எல்லாப் பண்டங்களுக்குமே பொதுவாக இருக்கிறதென்றால்—அப்போது, பொதுச் செலவுகள் மாறாமலிருப்பதாக எடுத்துக் கொண்டு, ஒவ்வொரு பண்டத்தின் உற்பத்தியையும் விற்பனையையும் பெருக்கவேண்டும் என்றால், மற்றப் பொருள்களின் உற்பத்தியையும் விற்பனையையும் எந்த அளவுக்குக் குறைக்கவேண்டியிருக்கிறது என்பதை அந் நிறுவனம் அறிய முயலவேண்டும். உதாரணமாக, ஒரு குறிப்பிட்ட கட்டடத்தில் பைகளையும் தோல் பெட்டிகளையும் ஒரு நிறுவனம் விற்பனை செய்துவருகின்றது என்று வைத்துக்கொள்வோம். அப்போது, பைகளை மிகையாகவும், தோல் பெட்டிகளைக் குறைவாகவும் இருப்புச் செய்வதனால், தோல் பெட்டிகளின் வருமானத்தில் ஏற்படும் இழப்பை இந் நிறுவனத்தால் மதிப்பீடு செய்யமுடியும். வருவாயில் ஏற்படும் இந்த இறக்கம், விற்பனை செய்யப்படும் பைகளின் இறுதிநிலைச் செலவு என்று கொள்ளப்படவேண்டும்; இதை அதிகப்படியான பைகளை விற்பதனால் வருகின்ற இலாபத்தோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்க வேண்டும். தோல் பெட்டிகளின் விலை, பைகளின் விலை ஆகியவற்றிடையே கட்டடத்திற்காகின்ற செலவைப் (அதாவது கடைக்குத் தரப்பட வேண்டிய வாரத்தை) பகிர்வது எங்ஙனம் என்ற கேள்விக்கே இடமில்லை.

பைகளும் தோல்பெட்டிகளும் கூட்டு அளிப்பில் காணப்படுவதோடன்றி, அவைகளின் தேவையும் கூட்டுத் தேவையாக இருக்கிறது. அதாவது பல நுகர்வோர்கள் இவை யிரண்டையும்

[1] இங்கே பொதுச் செலவுகள் என்பதற்கு 'ஒரு காலப்பகுதியில் மாறாமலிருக்கின்ற செலவுகள்' என்று பொருள் அல்ல; பல பண்டங்களுக்குப் பொதுவாக இருக்கின்ற செலவுகளே பொதுச் செலவுகள் என்று சொல்லப்படுகின்றன.

ஒரே கடையில் வாங்குகின்றனர். பைகளின் விலையைக் கடைக்க காரன் குறைப்பது, அவைகளின் விற்பனையை அதிகப்படுத்துவதோ டல்லாது, தோல் பெட்டிகளின் விற்பனையையும் அதிகப்படுத்துவ தாக இருக்கிறது. தோல் பெட்டிகளைக் கூடுதலாக விற்பனை செய் வதனுல் ஏற்படுகின்ற இலாபம் பைகளை இருப்புச் செய்வதற்காகின்ற செலவுகளைக் குறைப்பதாக இருக்கிறது. பைகளின் விலையைக் குறைப்பதென்பது, தோல் பெட்டிகளின் விற்பனையை அதிகப் படுத்துவதற்கான விளம்பரமாக அமைந்து விடுகிறது. தோல் பெட்டிகளின் விற்பனை அதிகரிக்கும்போது, வருவாய் அதிகரிக்கத் துவங்குகிறது.

விளம்பரச் செலவிற்கும் விற்பனைச் செலவிற்கும் இணையாக இருக்கின்ற இச் செலவுகள், விளம்பரச் செலவுகளுக்குப் பொருந்துகின்ற விதிகள் கூட்டுப் பொருள்களுக் கும் பொருந்தும் என்றும் சுட்டிக்காட்டுகின்றன. முன்பு பார்த் ததைப்போல இங்கேயும், இறுதிநிலைச் செலவும் இறுதிநிலை வரு வாயும் ஒன்றுக்கொன்று சமமாக இருக்கின்றன. பல பொருள் கள் உற்பத்தி செய்யப்படும்போது அல்லது பல அங்காடிகளில் பொருள்கள் விற்பனை செய்யப்படும்போது, ஒரு பண்டத்தை மிகை யாக உற்பத்தி செய்வதன்மூலம் ஏற்படுகின்ற அதிகப்படியான நிகர வருவாய், அப் பண்டத்திற்காகும் அதிகப்படியான நிகரச் செலவிற்கு மிகையாக இருப்பதில்லை என்ற நிலையின்போதுதான் உச்ச இலாபம் கிடைக்கக் கூடியதாக இருக்கிறது. ஒரு பண்டம் விற்கப்படுவதனுல் வருகின்ற வருவாயிலிருந்து, எந்தப் பண்டத் தின் உற்பத்தி குறைக்கப்படவேண்டியிருக்கிறதோ அப் பண் டத்தினுல் ஏற்படுகின்ற இழப்பைக் கழித்து, மீதமிருக்கின்ற தொகையோடு, முதற்பண்டத்துடன் கூட்டாகத் தேவைப்படும் பண்டத்தின்மூலம் கிடைக்கின்ற வருவாயைக் கூட்டுவதி லிருந்து வருகின்ற தொகையை, நிகர (இறுதிநிலை) வருவாய் என் பது தன்னகத்தே சேர்த்துக் கொள்கிறது. நிகர (இறுதிநிலை)ச் செலவு என்பது, அதிகப்படியான நிகரச் செலவையும், உற்பத் தியைப் பெருக்குவதனுல் ஏற்படுகின்ற அதிகப்படியான தேய் மானத்தையும் தன்னகத்தே சேர்த்துக் கொள்ளுகின்றது.

இதே உண்மைகள்தாம், நெடுங்காலத்தில் ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்தியை நிறுத்திக்கொள்வதற்கோ அல்லது துவங்குவதற்கோ பொருந்துவதாக இருக்கின்றன. அதிகப்படியாக ஆகப் போகின்ற செலவுகளையும், அதிகப்படியாக வரப்போகின்ற செலவுகளையும் உற்றுக் கவனிக்கும்போது, கூடுதல் இலாபம் கிடைக்கக்கூடிய வாய்ப்பு இருப்பதாகத் தெரிவித்தால், பண்டத்தை உற்பத்தி

செய்வது உண்மையிலேயே இலாபகரமானதாக இருக்கிறது. பொதுச் செலவின் ஒரு பகுதியை இப்பண்டத்தின்மீது சுமத்துவ தெங்ஙனம் என்ற பிரச்சினையே இங்கு எழவில்லை.

எந்திரங்களைப் புதிப்பிப்பதா, வேண்டாவா என்று முடிவுசெய் வதும் இலகுவாகப்படுகிறது. ஓர் எந்திரம் பல பண்டங்களை உற் பத்தி செய்வதற்குப் பயன்படுவதாக இருக்கலாம். இதுபோன்ற சூழ்நிலைகளில், எந்திரத்தைப் பழுதுபார்க்காமலிருப்பதனால் வரு மானத்தில் ஏற்படுகின்ற இழப்பை, அந்த எந்திரத்தைப் பாது காத்து வைப்பதற்காகின்ற செலவோடும், அதன் தேய்மானத் தோடும், புதிய ஓர் எந்திரத்திற்குச் செலுத்தப்படவேண்டி யிருக் கின்ற வாடகைத் தொகையோடும் ஒப்பிட்டுப் பார்க்கவேண்டும். மற்றொரு முறையில் பண்டத்தை உற்பத்தி செய்தால், கூடுதலான இலாபமோ அல்லது குறைவான இழப்போ வரக்கூடும் என்றால், இந்த எந்திரம் புதுப்பிக்கப்படுதல் கூடாது.

அடிப்படையான ஓர் உண்மை இங்கு என்னவென்றால், நாம் எப்போதும் செலவுகளை முதலில் மாற்று வழிகள் கண்கொண்டும் பிறகு இறுதிநிலைக் கண்கொண்டும் பார்க்கவேண்டும். ஆராயப் பட வேண்டியிருக்கின்ற மாறுதல்கள் பொதுவாக இறுதிநிலை மாறு தல்களாகவே இருக்கின்றன. ஏற்படப்போகின்ற மாறுதலின் விளைவு எப்போதும் தற்போதைய நிலவரத்தோடு ஒப்பிட்டுப் பார்க்கப்படவேண்டும். எந்த உற்பத்தியில் காணப்படுகின்ற இலாபமும் தராதர இலாபமாகவேதானிருக்கின்றது. இழப்பை ஈடு செய்கின்ற அளவிற்குப் பிறகு இலாபம் கிடைக்கும் என்ற நிலையின்போதோ அல்லது இழப்பின் விளைவாக இலாபம் கிடைக்கும் என்ற நிலையின்போதோ இழப்பை ஏற்றுக்கொள்வது சிறந்த முறையாகவே படுகின்றது. இலாபத்தை எங்கணும் பெறவேண்டும் என்று ஆவல் கொள்வது மொத்த இலாபம் குறை வதில் கொண்டுபோய்விடும்.

விலை பேதங் காட்டுகை (Price discrimination)

விலை பேதங் காட்டும் பழக்கம் இந்த உண்மையை நன்கு விளக்குவதாக இருக்கிறது. பல்வகை நுகர்வோர்களுக்கு ஒரு நிறுவனத்தின் பொருள்கள் கூட்டாகத் தேவைப்படும்போதும், ஒவ்வொரு வகையினரிடமிருந்தும் ஒரே விதப் பண்டத்திற்கோ அல்லது பணிக்கோ வெவ்வேறான விலைகள் வசூலிக்கப்படும் போதும், விலை பேதங் காட்டுகை என்பது நடைமுறைக்கு வரு கிறது. உதாரணமாக, யுத்தத்திற்கு முன்னால், பால் விற்பனை சபை (Milk Marketing Board) குடிப்பதற்காகப் பாலை வாங்குபவர்

களிடமிருந்து ஒரு விலையையும், வெண்ணெய், பாலடைக்கட்டி, பால்பவுடர் போன்றவைகளைச் செய்வதற்காகப் பாலை வாங்குபவர் களிடமிருந்து மற்றொரு விலையையும் வசூலித்தது. விலை பேதங் காட்டி வருகின்ற நிறுவனம், தன் ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் இலா பம் பெறவேண்டும் என்று முயன்றால், அது இலாபத்தைக் குறைத்து விடும். ஒரு சில அங்காடிகளில் இழப்பை ஏற்கத் தயாராக இருந் தால், அந் நிறுவவனத்தால் கூடுதல் இலாபத்தைப் பெறமுடியும். உதாரணமாக, அந்நிறுவனம் ஓரளவுக்கு ஓர் அங்காடியில் (உதா ரணம் உள்நாட்டில்) சர்வாதீன உரிமைகளைப் பெற்றிருப்பதாகவும், மற்றோர் அங்காடியில் (உதாரணம் வெளிநாடுகளில்) அதற்குப் பல மான போட்டி இருப்பதாகவும், ஆகவே முதல் அங்காடியைக் கை விடுவதற்கு அதற்கு மனமில்லை என்பதாகவும் வைத்துக்கொள் வோம். விலையானது முதல் அங்காடியில் 40 பவுன்களாகவும், இரண்டாவது அங்காடியில் 18 பவுன்களாகவும் இருக்கிறது என்ப தாகவும், அதோடு விற்பனையானது முதல் அங்காடியில் 200 என் றும், இரண்டாவது அங்காடியில் 300 என்றும் வைத்துக்கொள் வோம்.

	விலை	விற்பனைகள்	மொத்த வருமானம்	சராசரிச் செலவு
முதல் அங்காடி	£ 40	200	£ 8,000	£ 30 (200 அலகுகள்)
இரண்டாவது அங்காடி	£ 18	300	£ 5,400	£ 20 (500 அலகுகள்)

அடுத்து, 200 அலகுகளின் சராசரி உற்பத்திச் செலவு 30 பவுன் என்பதாகவும், 500 அலகுகளின் (200 + 300) சராசரிச் செலவு 20 பவுன் என்பதாகவும் எடுத்துக்கொள்வோம். இதி லிருந்து, இரண்டாவது அங்காடியில் விற்கப்படுகின்ற ஒவ்வோர் அலகினாலும் 2 பவுன் (20 — 18) இழக்கப்படுகிறது என்பதைப் போல் தோன்றலாம். ஆனால், உண்மையில், இரண்டாவது அங் காடியில் விற்பனை செய்ய மறுப்பதன்மூலம் வருவாயில் 5,400 பவுன் இழப்பும், செலவில் 4,000 பவுன் (500 × 20) — (200 × 30)] சேமிப்பும் ஏற்படுகிறது. அதாவது, இரண்டாவது அங்காடியில், சராசரிச் செலவிற்குக் கீழே பண்டத்தை விற்பனை

செய்வதென்பது மொத்த இலாபத்தில் 1,400 பவுன்களைக் கூட்டுவதாக இருக்கிறது.

மறுபடியும், இறுதிநிலைச் செலவு, இறுதிநிலை வருவாய் முதலியவைகளின் உதவியை நாடுவதன்மூலம் இங்கே குழப்பத்தைத் தவிர்க்கலாம். உற்பத்தியின் இறுதிநிலைச் செலவு, உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற மொத்த அளவைப் பொறுத்திருக்கின்றது. இதற்கும், அங்காடிகளில் பொருள் அளிக்கப்படுகின்ற பல்வேறு விகிதத்திற்கும் எந்தவிதத் தொடர்பும் இல்லை. உற்பத்தியாளன், தன் ஒவ்வோர் அங்காடியிலும் இறுதிநிலைச் செலவை இறுதிநிலை வருவாயோடு சமப்படுத்தி வைக்கவேண்டும். போட்டி அதிகமாக இருக்கின்ற வெளிநாட்டு அங்காடியில் இறுதிநிலை வருவாய்க்கும் இறுதிநிலைச் செலவிற்குமுள்ள வித்தியாசம் மிகவும் குறைவாக இருப்பதால், உற்பத்தியாளன், உள்நாட்டு அங்காடியில் வசூலிக்கின்ற விலையைவிடக் குறைவான விலையை வெளிநாட்டு அங்காடியில் வசூலிக்கவேண்டி யிருக்கிறது. வெளிநாட்டு அங்காடியில் காணப்படும் தேவை நெகிழ்ச்சியுடையதாக இருந்து, விலையை இறக்குவது அவனுக்கு சிரமமானதாகஇருக்குமானால், இறுதிநிலைச் செலவு உலகவிலைக்குச் சமமாக ஆகின்றவரை அவன், தன் விற்பனையை அதிகப்படுத்திக்கொண்டிருப்பான். அதோடு, செலவுகள் இறங்கிக்கொண்டிருக்கின்றபோது, இறுதிநிலைச் செலவு சராசரிச் செலவிற்குக் கீழே இருப்பதால், விலையும் சராசரிச் செலவிற்குக் கீழே காணப்படும்.

விலை பேதங்காட்ட வேண்டும் என்ற ஆவல், சாதாரணமாக சொல்லப்படுவதைப்போன்று பயன்படுத்தப்படாமல் இருக்கின்ற திறமையிலிருந்து பிறப்பதில்லை; போட்டியின் நிறைவற்ற தன்மையிலிருந்தே பிறக்கிறது. எல்லா அங்காடிகளிலும் போட்டி ஒரேவிதமாகக் காணப்பட்டால், உற்பத்தியாளர்கள் ஒரே விலையை எல்லா அங்காடிகளிலும் வசூலிப்பர். செலவுகள் ஏறிக்கொண்டிருக்கின்றனவா அல்லது இறங்கிக்கொண்டிருக்கின்றவா என்பதைப்பற்றி இங்கு யாரும் அதிகமாக கவலைப்படுவதில்லை. ஓர் அங்காடியை மற்றோர் அங்காடியிலிருந்து பிரிப்பதென்பது முடியாததாக இருந்தாலும் ஒரேவித விலைதான் எல்லா அங்காடிகளிலும் நிலவும். இட வேறுபாடு, வருமான வேறுபாடு. ஒருசில சொசைட்டிகளில் அங்கத்தினராக இருப்பது, ஒருசில கடைகளுக்குமட்டும் செல்ல விரும்புவது, ஒருசில பண்டங்களை மட்டும் வாங்க விரும்புவது ஆகியவற்றுள் ஏதாவது ஒன்றின்காரணமாக நுகர்வோரிடையே பல வகுப்புகள் காணப்படும்போதுதான் விலை பேதங் காட்டுகை நடைமுறைக்குக் கொண்டுவரப்படுகிறது.

இவையே அல்லாது, ஒரு வகுப்பிலிருந்து மற்றொரு வகுப்பிற்குச் செல்லத் தடைகளும் இருக்கவேண்டும். உதாரணமாக, வெளி நாடுகளில் விலை மிகவும் குறைவாக இருக்குமானால், அங்கே டம்ப் (dump) செய்யப்பட்ட பொருள்கள் உள்நாட்டிற்குத் திருப்பிக் கொண்டுவரப்படும். இங்கிலாந்துநாட்டு மோட்டார் கார்களுக்கு இறக்குமதித் தடைகள் இல்லாதிருந்தால், அவை ஃபிரான்சில் ஒரு விலையிலும், இங்கிலாந்தில் மற்றொரு விலையிலும் விற்கப்பட்டிருக் காது.

கூட்டுப் பண்டங்களும் சமூகமும்

சமூகத்தின் பக்கத்திலிருந்து பார்க்கும்போது எல்லாப் பண்டங் களும் கூட்டு அளிப்பில் காணப்படுகின்றன. நாட்டு வருமானம் என்பது, நிலம், உழைப்பு, முதல் போன்ற உற்பத்திச் சாதனங்களி னால் உருவாக்கப்படுகின்ற ஒரு கூட்டுப்பண்டமே யாகும். சமூகத் தின் பக்கத்திலிருந்து பார்க்கும்போது எல்லாப் பொருள்களுக்கு மிருக்கின்ற தேவை, கூட்டுத்தேவையாக இருக்கிறது. நாட்டு வரு மானம் செலவழிக்கப்படும்போது உற்பத்திச் சாதனங்களின் பண் டங்களுக்கும் பணிகளுக்கும் கூட்டுத்தேவை உதயமாகிறது. நாட்டு வருமானம் என்பது நாட்டு உற்பத்தியின் மறுகோடியாக இருக்கிறது. நமது உற்பத்திப் பொருள்கள் கொட்டப்படுகின்ற களஞ்சியத்தில் மற்றவர்களின் பொருள்களும் வந்து சங்கமமா கின்றன. இக் களஞ்சியம், சமுதாயத்தின் ஒரு கூட்டு உற்பத்தி யாகும்; நாம் நுகர விரும்புகின்றவை இதிலிருந்து அள்ளி எடுக்கப் படுகின்றன.

ஒரு தனிநிறுவனம், தன்செலவைவிலையோடு ஒப்பிட்டுப்பார்த்துக் கொள்ளும்போது, தன்னால் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்ற பொருள் கள்மீதுமட்டுமே தன் கவனத்தைச் செலுத்தவேண்டி யிருக்கிறது. ஒரு தனி நுகர்வோன், விலையைப் பயன்பாட்டோடு ஒப்பிட்டுப் பார்த்துக்கொள்ளும்போது, தன்னால் வாங்கப்படுகின்ற பொருள் கள்மீதுமட்டுமே தன் பார்வையைச் செலுத்தவேண்டியிருக்கிறது. ஆனால், சமூக நலத்தைப் பொறுத்தவரை எல்லாப்பொருள்களுமே நமது கவனத்திற்குள்ளாக வேண்டியிருக்கின்றன. ஒரு தனி மனி தனைப்பொறுத்தவரை, ஒரு பொருளை வாங்குவதாலோ அல்லது விற்பதாலோ ஏற்படும் விளைவுகளை நம்மால் புறக்கணித்துவிட முடி வதுண்டு. ஆனால், சமூகத்தைப் பொறுத்தவரை. இவ்விளைவுகள் மிகவும் சாதாரணமானவை என்றாலும்கூட, அவைகளை நாம் புறக் கணித்துவிட முடியாது. ஏனெனில், சமூகத்தைப் பொறுத்தவரை எல்லாப் பண்டங்களும் கூட்டுப்பண்டங்களாக இருக்கின்றன. ரசா யனப் பொருள்களின் உற்பத்தியாளன், ரசாயனப் பொருள்களை

உற்பத்தி செய்யும்போது ஏற்படுகின்ற கொடிய நெடியினுல் சுற்றுப் புறம் பாதிக்கப்படுவதைப்பற்றிக் கவலைப்படுவதில்லை. பண்படா நிலக்கரியை வீட்டில் எரிப்பவன், அவ்வாறு எரிப்பதனுல் உண்டா கின்ற புகையையும் தூசியையும் நெருப்பின் பயன்பாட்டிலிருந்து கழித்துவிடுவதில்லை. தனியார் செலவுகளும், தனியார் விருப்பத் தராதரங்களும் பூர்த்தியற்றனவாக இருக்கின்றன. தனியார் நலன் களும் சமூக நலன்களும் ஒன்றை ஒன்று ஒத்துப்போவதில்லை.

முதலாளித்துவ சமூகத்தில் காணப்படும் விலைகள், சமுதாயத் தின் விருப்பங்களைப் போதிய அளவில் பிரதிபலிக்கின்றனவா என்று ஆராயப்படுகின்ற அடுத்த அத்தியாயத்தில் இக் கருத்து களுக்கு மறுபடியும் வருவோம்.

21. விலை நிர்ணயமும் சமூக நலன்களும்

நாம் இதுவரை விலைகள் எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன என்பதைப்பற்றிஆராய்ந்தோம். விலைகள்எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்பட வேண்டும் என்பதை இனி ஆராயவேண்டும். விலை எவ்வாறு நிர்ணயிக்கப்படவேண்டும் என்ற வினவைப் பல்வேறு காரணங்களுக்காகமக்கள் எழுப்புகின்றனர். விலையை நியாயமானதென்றோ அல்லது சரியானதென்றோ எதை வைத்துத் தீர்மானிப்பது என்பதை அவர்கள் அறிய விரும்புகின்றவர்களாக இருக்கலாம். விலைகளை நிர்ணயிப்பதற்கும், பொருள்களைப் பங்கீடு செய்வதற்கும் அதிகாரம் பெற்ற யுத்தகால அரசாங்கத்தின் பிரச்சினைகளைப் பற்றி அவர்கள் ஆராயவிழைவதாக இருக்கலாம். அல்லது, விலைகள் அங்காடிச் சக்திகளால் நிர்ணயிக்கப்படாமல், ஏதோ ஒரு முறையில் திட்டமிடப்படுகின்ற சமதர்ம ஆட்சியை அவர்கள் தம் கருத்தில் கொண்டிருக்கலாம். பல்வேறுபட்ட இவ் வினக்களுக்கெல்லாம் ஒரே விதமான பதில்களைத் தருவது என்பது முடியாது. புனித தாமஸ் அக்வினஸ் (St. Thomaas Aquinas) என்பவரும் ஸ்டாலினும் இப் பிரச்சினையைப்பற்றி வெவ்வேறு கருத்துகளைக் கொண்டவர்களாயிருந்திருக்கக்கூடும்; யுத்த காலத்தில் பிரிட்டனில் உணவு அமைச்சராக இருந்த ஊல்ட்டன் பிரபுவின் (Lord Woolton) கருத்து, இவர்கள் இருவரின் கருத்துகளிலிருந்து மாறுபட்டதாயிருந்திருக்கும்.

மேலே எழுப்பப்பட்டிருக்கும் வினவிற்குப் பொதுஅறிவு தருகின்ற பதில் என்னவென்றால், விலைகள் உற்பத்திச் செலவற்றுச் சமமாக இருக்கவேண்டும் என்பதேயாகும். ஆனல், நாம் முன்பு பார்த்திருப்பதைப்போன்று, செலவு என்பது குழப்பத்தை விளைவிக்கின்ற ஒரு பதமாக இருக்கிறது. பல்வேறு நிறுவனங்களின் செலவுகள் பல்வேறுகக் காணப்படுகின்றன. அவைகளின் குறுகிய காலச் செலவுகள், நெடுங்காலச் செலவுகளுக்குச் சமமாக இருந்

தாகவேண்டும் என்ற அவசியமில்லை. அதோடு, செலவிற்கும் இலாபத்திற்குமுள்ள வேற்றுமையைச் சற்று உற்றுக் கவனித்தால், அது தெளிவற்றதாகத் தென்படுகிறது. இவையே அல்லாது, உற்பத்தியின் அளவிற்கேற்பச் செலவு மாறுவதாக இருக்கிறது; ஆகவே, இறுதிநிலைச் செலவும் சராசரிச் செலவும் சமமாக இருக்கும் என்ற நிச்சயம் இல்லை. எனவே, பொது அறிவிலிருந்து பிறக்கின்ற பதில் திருப்தி தருவதாக இல்லை.

இறுதிநிலைச் செலவும் விலையும்

என்றாலும், இப் பதில் பொதுவாகப் பொருளாதார அறிஞர்களின் கருத்துக்குச் சற்று ஏற்றதாகவே இருக்கிறது. நிறைவுப் போட்டி நிலவுகின்ற சூழ்நிலைகளில் காணப்படுகின்ற விலையை அவர்கள் விட்டுவிடுகின்றனர். அதை, அவர்கள் ஒரு திருப்திகரமான விலையாகக் கருதுவதில்லை. ஆகவே, விலை நிர்ணயத்திற்கு வேறு எதையாவது ஒன்றை அடிப்படையாகக் கொள்ள அவர்கள் விரும்புகின்றனர். இதன் பொருள் என்னவென்றால் விலைகள் இறுதிநிலை உற்பத்திச் செலவிற்குச் சமமாக இருக்கவேண்டும் என்பதேயாகும். உற்பத்தியாளர்களின் விருப்பத் தராதரங்களுக்கேற்பவும், நுகர்வோர்களின் விருப்பத் தராதரங்களுக்கேற்பவும், சாதனங்களை அவைகளின் பல்வேறு உபயோகங்களிடையே பகிர்வு செய்கிறது என்றால் மட்டுமே, இவ் விதியைப் பொருளாதார அறிஞர்கள் ஒத்துக்கொள்வர். இங்கே கூறப்படுவது என்னவென்றால், பண்டத்தின் விலையானது, அப் பண்டத்தின் ஓர் அதிகப்படியான அலகிற்கு நுகர்வோர்கள் இடுகின்ற மதிப்பை அளவிடுகிறது; பண்டத்தின் இறுதிநிலைச் செலவு, அந்த அலகை உற்பத்தி செய்வதற்காகும் செலவை அளவிடுகிறது என்பதாகும். ஆகவே, விலையானது இறுதிநிலைச் செலவிற்கு மேலேயிருக்குமானால், பண்டம் மிகக் குறைந்த அளவே உற்பத்தி செய்யப்படும். விலையும் இறுதிநிலைச் செலவும் சமமாக இருக்கும்போது, மதிப்பும் செலவும் சமமாக்கப்படுவதோடல்லாது, பண்டமும் சரியான அளவில் உற்பத்தி செய்யப்படுகிறது.

இக் கருத்தை நாம் மேலும் விளக்கத் துவங்கினால், அது நம்மை நலப் பொருளாதாரத்தில் (welfare economics) கொண்டு போய்விடும். பொருளாதாரப் பேராசிரியர்கள்கூட இந் நலப் பொருளாதாரத்தைப்பற்றிப் பேசும்போது சற்று எச்சரிக்கையாகவே பேசுகின்றனர். குழப்புவதாக இருக்கிறதென்றாலும், இக் கருத்தின் முக்கிய அம்சங்களைப் பின்வருமாறு சுருக்கிக் கூறலாம். A, B என்ற பண்டங்களை நாம் உதாரணத்திற்கு எடுத்துக்கொள்வோம். இவ்விரு பண்டங்களையும் உற்பத்தி செய்

வதற்கு எல்லா உற்பத்திச் சாதனங்களும் ஆளப்படுகின்றன என்பதாகவும், ஒரு பண்டத்தின் உற்பத்தியிலிருந்து மற்ருெரு பண்டத்தின் உற்பத்திக்குச் செல்வதில் சாதனங்களுக்குத் தடையோ இடமாற்றுஞ்செலவோ இல்லை என்பதாகவும் வைத்துக் கொள்வோம். அதோடு, இவையிரண்டின் இறுதிநிலைச் செலவுகளும் சமமாக இருக்கிறதென்றும் வைத்துக்கொள்வோம். இவ்விதச் சூழ்நிலைகளில், A என்பதன் விலை அதன் இறுதிநிலைச் செலவிற்கு மேலிருந்து, B என்பதன் விலை அவ்வாறில்லை என்ருல், B பண்டத்திலிருந்து A பண்டத்திற்குச் சாதனங்கள் பெயர்ந்து செல்வது நுகர்வோர்களுக்கு நன்மை பயப்பதாக இருக்கிறது; இது உற்பத்தியாளர்களுக்கு ஊறு விளைப்பதும் இல்லை. நுகர்வோர்கள், B பண்டத்தின்மீது குறைவான தொகையைச் செலவிட்டு, மீதியிருக்கும் தொகையை விலை அதிகமாக இருக்கின்ற A பண்டத்தின்மீது செலவிடுகின்றனர். இதன் காரணமாக A பண்டம் போதிய அளவு உற்பத்தி செய்யப்படும். ஆகவே, A பண்டத்தின் விலைக்கும் அதன் இறுதிநிலைச் செலவிற்கும் உள்ள வித்தியாசத்திற்கீடான தொகையை நுகர்வோர்கள் இலாபமாகப் பெறுகின்றனர். இதைப்போலவே, A பண்டத்தின் விலை அதன் இறுதிநிலைச் செலவிற்குக் கீழே இருக்குமானுல், அப் பண்டத்திலிருந்து சாதனங்களை B பண்டத்திற்குக் கொண்டு வருவது சிறந்ததாகப்படுகிறது.

பெரும்பாலான பொருள்களின் உற்பத்தி போட்டியினுல் நிர்ணயிக்கப்படுவதாக இல்லை. அவைகளின் விலையும் மேலே காணப்படும் முறையில் தீர்மானிக்கப்படுவதாக இல்லை. போட்டி காணப்படுகின்ற இடங்களில்கூட, உற்பத்தியின் அளவுக்கேற்ப செலவுகள் இறங்கிக்கொண்டிருக்கும்போது, இறுதிநிலைச் செலவை வைத்து விலையை நிர்ணயிக்கவேண்டும் என்பது பல சிக்கல்களை எழுப்புவதாக இருக்கிறது. இதுபோன்ற வேளைகளில், இறுதிநிலைச் செலவு சராசரிச் செலவிற்குக் கீழேயிருக்கும்; அதாவது, இழப்பை ஏற்பது அவசியமாகிறது. அரசாங்கத்திடமிருந்து உதவிக் கொடை (subsidy) பெறுவதன்மூலம் இவ்விழப்பைச் சரிக்கட்டலாம். தொழிலுக்கு உதவிக் கொடை தருவதில் தவறேதும் இல்லை. ஆனுல், உதவிக்கொடை எல்லாத் தொழில்களுக்குமே தரப்படவேண்டியிருக்கிறதென்ருல், அப்போது, இறுதிநிலைச் செலவை வைத்து விலையை நிர்ணயிக்கவேண்டும் என்ற கருத்து புனராய்வு செய்யப்படவேண்டும்.

இறுதிநிலைச் செலவைவைத்தே, முதலாளித்துவப் பொருளாதார அமைப்பில் விலை நிர்ணயிக்கப்படவேண்டும் என்று எந்தப் பொருளாதார வல்லுநரும் கருதுவதில்லை. விலை நிர்ணயிக்கும்

பொறுப்பை அரசாங்கமே ஏற்றுக்கொண்டு, வரி விதிப்பதன் மூல மாகவும், உதவிக் கொடை அளிப்பதன் மூலமாகவும் இலாப நஷ்டத்தைச் சரிக்கட்ட அரசாங்கமே முயலுமானால், அது தொழில்களை நாட்டுமயமாக்குவதில் கொண்டுபோய் விடும். விலைகளை அரசாங்கம் குறைத்ததன் காரணமாக, ஒருசில தொழில்கள் தொடர்ந்து இழப்புகளைப் பெறவேண்டிய சூழ்நிலை உருவாகி, அதைச் சரிக்கட்ட அரசாங்கம் உதவிக்கொடை தர வேண்டியிருக்கிறதென்றால், அது தொழில்களின் சோம்பேறித் தன்மையை வளர்ப்பதாகவும், அநாவசியமாகப் பெரும் அளவில் கொடுக்கப்படுவதாகவும் இருக்கக்கூடாது. வரியின் விகிதத்திலும், உதவிக் கொடையின் தொகையிலும் அடிக்கடி மாறுதல்கள் செய்யப்படவேண்டும். பாதிக்கப்படுகின்ற தொழில்கள் இம் மாறுதல்களை எதிர்ப்பதாக இருக்கலாம். ஒவ்வொரு தொழிலின் இறுதி நிலைச் செலவையும் அரசாங்கம் தெரிந்துவைத்திருந்தால், இந்த எதிர்ப்புகளைச் சந்திப்பதென்பது வெகு சுலபம். ஆனால், அரசாங்கம் இதைத் தெரிந்துவைத்திருப்பதும் இல்லை; தெரிந்துகொள்வதும் சுலபமாக இருப்பதில்லை. அரசாங்கத்தால் சேகரிப்பட்டிருக்கின்ற புள்ளிவிவரங்கள் அத்தனைக்கும் பல்வேறான விளக்கங்கள் உண்டு.

இறுதிநிலைச் செலவை அளவிடுவது என்பது இலகுவான ஒரு செயலாக இல்லை. பல சிக்கல்கள் அதில் காணப்படுகின்றன. இறுதிநிலைச் செலவானது, ஆய்விற்கு எடுத்துக்கொள்ளப்பட்டிருக்கும் காலப்பகுதியையும், காலப்போக்கில் நடக்கப்போகின்றவைகளைப்பற்றிய எதிர்பார்ப்புகளையும் பொறுத்திருக்கிறது. ஒரே தொழிற்சாலையில் பல பண்டங்கள் உற்பத்தி செய்யப்படும்போது, இறுதிநிலைச் செலவை அளவிடுவதில் பல பிரச்சினைகள் எழுகின்றன. ஒரு நிறுவனம் ஓரேவிதப் பண்டத்தை ஓராண்டுக்குமேல் உற்பத்தி செய்வதில்லை என்கின்றபோதும், ஓரேவிதப் பண்டத்தைக் குறைந்தபட்ச செலவில் உற்பத்தி செய்வதைவிடப் பண்டத்தின் தரத்தை உயர்த்துவதோ அல்லது பல்வகைப் பண்டங்களை உற்பத்திசெய்வதோ அந்த நிறுவனத்தின் திறமைக்கு வெற்றி தேடித்தருவதாக இருக்கின்ற நிலையின்போதும், மேலும் பல பிரச்சினைகள் எழுகின்றன. ஒருசில தொழில்களில் இயந்திரங்களை வைப்பதற்கு ஒரு நிறுவனம் 1 மில்லியன் பவுன்களைச் செலவு செய்யலாம். ஆனால், சிறிது காலத்திற்குப் பிறகு அவற்றைப் பழுது பார்க்கவேண்யிடிருக்கும்போது, ஒருசில பென்னியோ அல்லது ஷில்லிங்கோதான் ஒவ்வோர் இயந்திரத்திற்காகும் நேர்முகச் செலவாக இருக்கும். பல தொழில்களில் (உதாரணம், நூல் வெளியீட்டுத் தொழில்) விலைக் குறிப்புகளின் (price-quotations) எண்ணிக்கை

ஆயிரக்கணக்கில் காணப்படுகின்றது. ஒரே ஒரு விதியைப் பின்பற்றுவதன்மூலம் விலை நிர்ணயிப்பதிலிருக்கின்ற எல்லாப் பிரச்சினைகளும் தீர்க்கப்பட்டுவிடும். அதனால் தொழில் திறமையும் பாதிக்கப்படாது என்பதாக யுத்த காலத்தில் நடைமுறையிலிருந்த விலைக் கட்டுப்பாட்டின் அனுபவம் சொல்லவில்லை.

இருந்தபோதிலும், இறுதிநிலைச் செலவை வைத்து விலையை நிர்ணயித்தல் என்பது செய்யக் கூடியதாகவும், விரும்பக்கூடியதாகவுமிருக்கிறது. பின்னர் எந்தவிதச் செலவையும் கொடுக்காத ஒரு பாலத்தைக் கட்டி முடிக்க முடியும் என்பதாக வைத்துக் கொள்வோம். அதைப் பயன்படுத்துவதற்காகின்ற செலவு பூஜ்யமாக இருக்கிறது; ஆகவே, இறுதிநிலைச் செலவுக் கருத்தின்படி பாலத்திற்கென வழிச்சுங்கம் வசூலிக்கப்படக்கூடாது. இதற்குப் பொருள், பாலத்தைப் பயன்படுத்திவருகின்ற மக்களில் பலர் வழிச்சுங்கம் வசூலிக்கப்பட்டிருந்தால், பாலத்தைப் பயன்படுத்தியிருக்கமாட்டார்கள். வழிச்சுங்கம் இல்லாததனால், அவர்கள் பெறுகின்ற இலாபம் பாலத்தைக் கட்டுவதற்காகிய செலவிற்கு மிகையாக இருக்கக்கூடும் என்பதாகக் கொள்ளலாம். பாலத்தைப் பயன்படுத்தப்போகின்ற ஒருசிலருக்காக எல்லா மக்களின்மீதும் வரிபோட்டுப் பாலத்தைக் கட்டுவது என்பது நியாயமானதா என்பது வேறு பிரச்சினை; பாலம் கட்டப்படுமானால், அது எல்லோருக்கும் பயன்படுவதாக இருக்கவேண்டும் என்பதை யாரும் மறுக்கமாட்டார்கள். அடுத்து, புகைவண்டிச் சாதனம் ஏற்படுத்தப்படுவதை உதாரணமாக எடுத்துக்கொள்ளலாம். மக்கள் மிகவும் குறைவாக இருக்கின்ற ஒரு நாட்டில் புகைவண்டிச் சாதனம் ஏற்படுத்தப்படுமானால், புகைவண்டியின் பணிகளுக்காகின்ற இறுதிநிலைச் செலவு, அவைகளின் சராசரிச் செலவோடு ஒப்பிடும்போது, குறைவாகவேயிருக்கும். கட்டணங்கள் எந்த அளவில் நிர்ணயிக்கப்பட்டாலும், செலவுகளைச் சரிக்கட்டுகின்ற அளவிற்கு வருவாய் வராமற் போகக்கூடும்; இதனால் தனிப்பட்ட நபர்கள் புகைவண்டிச் சாதனத்தை ஏற்று நடத்தத் தயங்குகின்றனர். எனினும், சமூக நலனுக்கெனப் புகைவண்டிச் சாதனத்தை ஏற்படுத்தவேண்டும் என்று அரசாங்கம் விரும்பும்போது, பணம் செலவழிக்க அது முன்வரலாம். புகைவண்டிச் சாதனம் ஏற்படுத்தப்பட்ட பிறகு, சராசரிச் செலவுகளை வைத்துக் கட்டணத்தை நிர்ணயிப்பதைவிட இறுதிநிலைச் செலவை வைத்துக் கட்டணத்தை நிர்ணயிப்பதே சமூகத்திற்கு நன்மை பயப்பதாக இருக்கிறது.

இவ்விரண்டு உதாரணங்களிலும், இறுதிநிலைச் செலவைவைத்து விலையை நிர்ணயிப்பது என்பது, பகுக்கப்படமுடியாத சாதனத்தைப்

பூராவும் பயன்படுத்தவேண்டும்என்ற விருப்பத்தைப் பொறுத்திருக் கிறது. இது ஏனென்றால், இச் சாதனத்தைப் பயன்படுத்துவதற்கா கின்ற செலவு வளர்கின்ற உற்பத்தியின் அளவு முழுவதும் பங்கிடு வதால் செலவுக்கோடு கீழே இறங்குவதாகவும், இறுதிநிலைச் செலவு சராசரிச் செலவுக்குக் கீழே காணப்படுவதாகவுமிருக்கிறது. இங்கே முக்கியமாகச் செய்யப்படுகின்ற முடிவு, முதலில் ஒரு சாதனத்தை ஏற்படுத்துவதைப் பற்றியே இருக்கிறதேயொழிய அச் சாதனத் தின் பிற்காலப் பணிகளைப்பற்றி அல்ல. துவக்கத்தில் முதலீடு செய்வதற்கே உதவிக்கொடை தரவேண்டியிருக்கிறது. ஏற் கெனவே இருக்கின்ற மாறாச் சொத்துகள் (fixed assets) மேலும் அதிகரிக்கக்கூடாது என்பதற்காக, சராசரிச் செலவிற்கு அதிக மான கட்டணம் வசூலிக்கப்படுகின்ற நிலை காணப்படும் வேறு உதாரணங்களை நம்மால் காட்டமுடியும். இறுதிநிலைச் செலவிற் கீடான கட்டணத்தை மக்களிடமிருந்து வசூலிப்பதன்மூலம் சொத்துகளில் காணப்படும் நெரிசலை (congestion) நாம் குறைக் கலாம். இதைப்போன்ற உதாரணங்களில், சொத்துகளை மேலும் அதிகரிக்கச் செய்யக்கூடாது என்று செய்யப்படுகின்ற முடிவே முக்கியமானதாக இருக்கிறது. இறுதிநிலைச் செலவை வைத்து விலையை நிர்ணயிப்பது என்பது இம் முடிவைச் செயற்படுத்து கிறது; அதோடு நுகர்வோர்களின் அசௌகரியங்களையும் குறைக் கிறது. குறைந்த பயனைத் தருவதாகவோ அல்லது சொத்துகளில் நெரிசலை ஏற்படுத்துகின்றதாகவோ இருக்கின்ற பகுக்கப்பட முடி யாத சாதனங்கள் இல்லாமலிருக்கின்றபோதும், உற்பத்திச் சாத னங்கள் பெயரக்கூடியனவாகவும் கூடுதலாகவோ அல்லது குறை வாகவோ ஆளப்படுவனவாயுமிருக்கின்றபோதும், செலவுகள் மாறாமலிருக்கும். இறுதிநிலைச் செலவும் சராசரிச் செலவிலிருந்து மாறுபட்டிருக்காது. இந்த உண்மையை நாம் புரிந்துகொண்டால், எந்தெந்த வழிகளில் இறுதிநிலைச் செலவை வைத்து விலையிடுவது பயன் தருவதாக இருக்கிறது என்பது மிகவும் தெளிவாகிவிடும்; இறுதிநிலைச் செலவைப் புறக்கணிப்பதற்குப் போதிய காரணம் காட்டுவதும், முடியாது என்பதும் புரிந்துவிடுகிறது.

சில பொருளாதார அறிஞர்கள் சொல்லுவதைப் போன்று, இக் கருத்தைச் சமதர்மப் பொருளாதார அமைப்பில் பெருவாரியாகப் புகுத்துவதும், அதை வைத்துத் தனி நபர் நிறுவனங்களின் உற் பத்தியைத் திட்டமிடுவதும் சாத்தியமான ஒரு செயலேயாகும். கட்டுப்பாடற்ற அங்காடிச் சக்திகளின்மீது நம்பிக்கையில்லாத கார ணத்தால், திட்டமிடுவதன்மூலம் தன் பொருளாதார நிலையை முன் னேற்ற விரும்புகின்ற நாடுகள், அச் சக்திகளால் ஏற்படுகின்ற விளைவுகளையே தருகின்ற மற்றொரு கொள்கையைப் பின்பற்ற

வேண்டியிருக்கிறது. இது சாத்தியமே என்றுலும், பொதுவாக எந்த நாடும் அங்காடிச் சக்திகளைப் புறக்கணித்துவிடுவதில்லை. திட்ட முறையால் ஈர்க்கப்பட்டிருக்கின்ற நாடுகள், விலைகளைத் திட்டமிடுவதோடு தம் பயணத்தைத் துவங்குவதில்லை; உற்பத்தியையே அவைகள் முதலில் திட்டமிடுகின்றன. எவ்வாறு விலை-இயக்கத்தை (price-mechanism) நம்பியிருக்கின்ற நாடுகள், ஒரு சில வேளைகளில், விலைகளைமட்டும் நம்பியிராது உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு நேரடி நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகின்றனவோ, அதைப்போல,திட்டமுறையைப் பின்பற்றுகின்ற நாடுகளும் ஒருசில வேளைகளில் அங்காடிச் சக்திகளைப் புறக்கணித்தல் கூடாது என்று உணர்வதுண்டு. உற்பத்தித் திட்டங்களுக்குப் பாதகமாக இல்லாமல் சாதகமாக இருக்குமாறு விலைகளை வைத்திருப்பதன்மூலம், இந்த அங்காடிச் சக்திகள் நாட்டிற்கு நன்மை பயப்பனவாக இருக்கின்றன. யுத்த காலத்தில், ஒரே ஒரு நோக்கத்திற்காக, அதாவது யுத்தத்தில் வெற்றிபெறவேண்டும் என்ற ஒரு நோக்கத்திற்காக, நாட்டின் உற்பத்தித் திட்டமனைத்தும் மாற்றியமைக்கப்பட வேண்டியிருக்கும்போது, உற்பத்தியைக் கட்டுப்படுத்துவதற்கு நேரடி நடவடிக்கைகள் அரசாங்கத்தால் எடுக்கப்படுவதுண்டு. சமாதான காலத்தில்கூட, கட்டமைப்பு மாறுதல் (structural change) செய்யப்படவேண்டியிருக்கும்போது, நேரடி நடவடிக்கைகளில் அரசாங்கம் ஈடுபடுவதுண்டு. உதாரணமாக, முக்கியச் சாதனங்கள் நிறைய சேமிக்கப்படவேண்டிய அவசியம் ஏற்படுகின்றபோதோ அல்லது ஏற்றுமதி இறக்குமதி விகிதங்களில் மாறுதல் செய்யப்படவேண்டியிருக்கும்போதோ, நேரடி நடவடிக்கைகளின் உதவி இன்றியமையாததாக இருக்கிறது. இதைப்போன்ற நேரங்களில் காணப்படும் செலவுகள் (அவைகளோடு தொடர்புடைய விலைகளும்) உற்பத்தி எவ்வகையில் அமையவேண்டும் என்பதை எடுத்துக்காட்டுவதாக இல்லை. ஆகவே, திட்டமிடுகின்றவர்களுக்கோ அல்லது உற்பத்தியை ஒழுங்குபடுத்துவதில் ஈடுபடுபவர்களுக்கோ சில குறுக்கு வழிகள் அவசியமாகின்றன.

விலைபேதங்காட்டுகை

உற்பத்திச் செலவு போதிய வழிகாட்டியாக இல்லாத காரணத்தால், ஒருசில வேளைகளில் ஒரேவித பொருளுக்கு இரண்டு அல்லது அதற்கு அதிகமான விலைகளை வசூலிப்பது சமூகத்திற்கு நன்மை விளைவிப்பதாக இருக்கிறது. உதாரணமாக, விலைபேதங்காட்டுதல் என்பது, ஏழை நுகர்வோர்களுக்கு ஆதரவளிக்கவேண்டும் என்பதற்காகவோ அல்லது மீதமாக இருக்கின்ற பண்டத்தைப் பயன்படுத்தவேண்டும் என்பதற்காகவோ செய்யப்படலாம். ஏழை நுகர்வோர்களுக்கு ஆதரவு அளிக்கவேண்டும் என்ற நோக்கத்தில் இல

வசமாகப் பால் விநியோகிக்கப்படலாம். பள்ளி மாணவர்களுக்கு ஒரு சில சலுகைகள் கொடுக்கப்படலாம். அதோடு வீடுகளும் குறைந்த வாடகையில் தரப்படலாம். இரண்டாவது நோக்கத்திற்காக விலைபேதங்காட்டுவதென்பது எச்சமாயிருக்கிற பழம், மீன், உணவுப் பொருள்கள் முதலியவற்றை, அவைகளைப் போதிய அளவில் வாங்கமுடியாமலிருக்கின்றவர்களுக்குக் குறைந்த விலையில் கொடுக்கும்படி செய்யப்படுகிறது. இதே முறையில் தொடர்பற்றுக் கிடக்கின்ற கிராமங்களுக்குத் தொலைபேசி அதன் செலவிற்குக் குறைந்த விலையில் கொடுக்கப்படலாம்; தொழிலாளர் இல்லங்களுக்கு மின்சாரம் குறைந்த கட்டணத்தில் கொடுக்கப்படலாம். சுருங்கச் சொன்னால், பல்வகை நுகர்வோர்களின் தேவையை முக்கியமான பண்டங்களை நோக்கியோ அல்லது பேரளவுச் சிக்கனங்களில் உற்பத்தி செய்யப்படும் பண்டங்களை நோக்கியோ திருப்ப வேண்டும் என்பதற்காக, விலைபேதங்காட்டுதல் என்பது ஒரு சமூகக் கைக்கோளாக (social policy) ஆளப்படலாம்.

சில அகன்ற கருத்துகள்

விலையானது இறுதிநிலைச் செலவை வைத்து நிர்ணயிக்கப்பட வேண்டும் என்று சொல்லுகின்ற விதியின் நோக்கம், நுகர்வோர்களின் விருப்பங்கள் நல்ல முறையில் திருப்திசெய்யப்படவேண்டும் என்பதேயாகும். B என்ற பண்டம் கொஞ்சம் அதிகமாக வேண்டும் என்பதற்காக A என்ற பண்டத்தைச் சற்று விட்டுக்கொடுக்க நாம் தயாராக இருந்தால், நமது விருப்பத் தராதரத்தின் காரணமாக A பண்டத்தின் உற்பத்தியிலிருந்து, சாதனங்கள், B பண்டத்தின் உற்பத்திக்கு நகர்ந்து செல்லும். அங்காடியிலேயே இல்லாத ஒரு பண்டத்திற்காக A பண்டத்தைக் கொஞ்சம் நாம் விட்டுக் கொடுக்கத் தயாராக இருந்தால், அதனால் நிகழப்போவது என்ன? தனி நபர்களாக இருப்பதால், நம்மால் ஒரு விருப்பத் தராதரத்தை முழுமையாகச் செயற்படுத்த முடியாது. பொருளாதார, பாதுகாப்பைவிடப் பொருளாதார முன்னேற்றத்திற்கோ அல்லது மிகையான வேலையில்லாத் திண்டாட்டத்தைவிட மிகையான நாட்டுக் கடனுக்கோ நம்மால் விருப்பத் தராதரத்தை உருவாக்க முடியாது. நமக்குத் தேர்வு உரிமை (freedom of choice) இருக்கிறது—ஆனால் அங்காடியின் நிலவரங்கள் அனுமதிக்கின்ற அளவுதான். அங்காடியின் நிலவரங்களை நாம் மாற்ற விரும்பினால், மற்றவர்களோடு சேர்ந்துகொண்டு அரசாங்கத்தின் கவனத்தை அங்காடியின்பக்கம் திருப்பவேண்டும். நமது விருப்பத் தராதரங்களுக்கு வடிவம் கொடுப்பது அங்காடி அல்ல; பாராளுமன்றமேயாகும். இந்த விருப்பத் தராதரங்களே, எதை உற்பத்தி செய்யவேண்டும், எவ்வாறு அதை உற்பத்தி செய்யவேண்டும் என்வற்றைத் தீர்மானிக்க

உதவுகின்றன. வாங்குந்திறமையோடு கூடிய விருப்பத் தராதரங்களைப்போல் வாக்குரிமையோடு கூடிய விருப்பத் தராதரங்கள், நியாய விலையையும் இலட்சிய உற்பத்தியையும் அடைவதற்கு மிகவும் முக்கியமானவையாக இருக்கின்றன. அங்காடி ஒப்பந்தங்களைப்போல் இவை இன்றியமையாதவையாகவுமிருக்கின்றன.

இது சாதாரணமான ஒன்றாக இல்லை. ஏனெனில், மனிதனுடைய முக்கிய விருப்பங்களுக்கும், பொருளாதார நடவடிக்கை போக்க விரும்புகின்ற அருமைத்தன்மைக்கும் எந்தவிதத் தொடர்பும் காணப்படவில்லை. மனிதன் தன் நோக்கத்தை நிறைவேற்ற விரும்புகிறான். தான் வாழவேண்டும், அதுவும் சமூகத்தின் மத்தியில் வாழவேண்டும் என்பது அவன் அவா. இந் நோக்கத்தை நிறைவேற்றுவதில் அவனுக்குத் தடையேதும் இருக்குமானால், ஒழுங்காக அமைக்கப்பட்ட பொருளாதாரத் திட்டத்தைக்கூட அவன் அழித்து அதன்மூலம் தன் வஞ்சத்தைத் தீர்த்துக்கொள்கின்றான். பொருள்களையும் பணிகளையும் தருவதன் மூலம் அவன் பணத்திற்கு நாம் மதிப்புக் கொடுத்தால்மட்டும் போதாது. அவனுக்குத் தகுந்த ஓர் இடம் அவனுக்கு ஒதுக்கித் தரவேண்டும்; அவனால் அனுபவிக்கப்பட்டுப் பிறகு பாதுகாக்கப்படக்கூடிய ஒரு பொருள் அவனுக்கு அளிக்கப்பட வேண்டும். மகிழ்ச்சியும், உல்லாசமும், பொறுப்பும், கடமையும் அவனுக்குக் கொடுக்கப்பட வேண்டும். இவைகளையெல்லாம் கொடுக்காது, பொருள்களையும் பணிகளையும் மட்டுமே தருவது, புழுதியையும் சாம்பலையும் தருவதை ஒத்ததாகும். இதுபோன்ற வேளைகளில் எந்த ஓர் உற்பத்தியும் இலட்சிய உற்பத்தியாக இருக்கமுடியாது.

மனிதனின் ஆசைகளுக்குக்கீழிருந்து அவனை ஊக்குவித்து வருகின்ற கருத்துகளை நாம் சரிவரக் கவனிக்காதவரை, விலை நிர்ணயத்தைப்பற்றிய விதிகள் சாதாரணமான உண்மைகள் என்றே நமக்குப் படும். ஒரு பண்டமோ அல்லது பணியோ விரும்பப்படும்போது, அதற்குத் தேவை உருவாகிறது. தேர்வு (choice) என்பது, எந்த விருப்பத்தைப் பூர்த்திசெய்வது என்ற பிரச்சினையைத் தீர்த்துவைப்பதாக இருக்கிறது. ஆனால், இந்த விருப்பங்கள் ஏதோ ஒருநோக்கத்தின் காரணமாக எழுகின்றன என்பதை நாம் உணரவாரம்பித்தவுடனேயே, இறுதிநிலைப் பகுத்தாய்வுச் (marginal analysis) சாதனம் பயனற்றுப்போய்விடுகிறது. 'திருப்தி செய்யுங்கள்' என்று குரலெழுப்புகின்றவை மேல்வாரியாகக் காணப்படும் விருப்பங்கள் அல்ல; மாறாக அவைகளுக்குக் கீழே காணப்படும் ஆசைகளேயாகும். பொருள்களை வாங்க வேண்டும் என்பதற்காக யாரும் பொருள்களை வாங்குவதில்லை. ஆப்பிரிக்க நாட்டில்

உள்ள ஒரு குறுநில மன்னன், தன்னைத் தன் வம்சத்தவர்கள் கொன்றுவிடுவார்களோ என்று அஞ்சும்போது, நாட்டில் பயணம் செய்கின்ற வெள்ளைக்காரர்களிடமிருந்து முடிச்சாயம் வாங்கிக் கொள்வதன்மூலம் தன் இளமையையும் ஆட்சியையும் நீடிக்கச் செய்யலாம். வாசனைத் திரவியங்கள், கிளிகள், புனித ஞாபகச் சின்னங்கள் (holy relics) முதலியவையும் மக்களால் வாங்கப்படுகின்றன. இவற்றை வாங்குவோர் எல்லோருமே, ஒரு வழியில் தங்கள் விருப்பங்கள் நிறைவேருமற்போனதன் காரணமாக, மற்ெருரு வழியில் அவைகளை நிறைவேற்றுவதில் முயலுகின்றனர். ஒருசில மக்களைப் பொறுத்துமட்டுமோ அல்லது ஒருசில வாங்கற்பாடுகளைப் பொறுத்துமட்டுமோ, இது உண்மையாக இருக்கவில்லை. ஒவ்வொருவரையும் பொறுத்து, ஒவ்வொரு வாங்கற்பாட்டையும் பொறுத்து இது உண்மையாக இருக்கிறது. மலிவாகக் கிடைக்கின்ற பொருள்களைமட்டும் நாம் வாங்குவதில்லை; அல்லது இன்றியமையாப் பொருள்களைமட்டும் நாம் வாங்குவதில்லை. சமூகச்சூழ்நிலையில் எவையெல்லாம் அவசியமாகப்படுகின்றனவோ, அவை அனைத்தையும் நாம் வாங்குகின்ரேம். வாழ்க்கையின் மற்றப் பகுதிகளில் காணப்படுவதைப்போன்று, பொருளாதார நடவடிக்கையில் நம்மை ஆட்டிவைக்கின்றவை பசியும் விருப்பமும் மட்டும் அல்ல; அதிகாரத்தின் மீதிருக்கின்ற வெறி, அது நம்மிடமிருக்கிறது என்பதை மற்றவர்களுக்கு உணர்த்த வேண்டும் என்ற ஆசை, அதை நன்ருகப் பயன்படுத்த வேண்டும் பாதுகாக்க வேண்டும் என்ற விருப்பம், திட்டமிடவேண்டும் எதையும் செயற்படுத்த வேண்டும் அனுபவிக்க வேண்டும் என்ற ஏக்கப் பெருமூச்சுகள்—அத்தனையும் நம்மை ஆட்டிப் படைக்கின்றன. உதாரணமாக, சிறந்த உடையை உடுத்த வேண்டும், உயர்ந்த பதவிக்குப் போகவேண்டும், பணத்தைச் சேகரித்து மற்றவர்களைவிட நாம் உயர்ந்தவர்கள் என்பதைக் காட்டவேண்டும் என்றெல்லாம் விரும்புகின்ரேம். எனவே, தேர்வு என்பதைச் சாக்காகக் கொண்டு தனிப்பட்ட வாங்குவோர்களையும் விற்போர்களையும் தனியாகப் பிரித்தெடுத்து, எவ்வாறு தொழில் பயன்பாட்டை உச்சப்படுத்துகிறது என்பதை ஆராய்வது பிரச்சினையையே வேறு திசையில் திருப்பிவிடுவதாக இருக்கிறது. இதைப்போலவே, மக்கள் உடல்நலக்குறைவிற்குக் காரணம் என்ன என்பதைப்பற்றிக் கவலைப்படாது, அதைப் போக்குவதற்கு வேறு வழிகள் (உதாரணமாக, சுத்தமான காற்று, தேகப்பயிற்சி, நல்ல உணவு, போதிய உடை வசதி முதலியவை) உண்டா என்பதைப்பற்றியும் கவலைப்படாது, மருந்துகளின் எந்தக் கலவை மக்கள் உடல்நலத்தை விருத்தி செய்யும் என்பதைப்பற்றி நாம் ஆராயலாம். ஒருவகைப் பொருள்களுக்கும் பணிகளுக்கும் பதிலாக மற்

ருருவகைப் பொருள்களையும் பணிகளையும் பதிலீடு செய்வதைவிட, புது சமூக ஒழுக்கநெறிகளை ஏற்படுத்துவதோ அல்லது புதிய பாதைகளில் மக்களின் சக்திகளைத் திருப்பிவிடுவதோ பொதுநலத்திற்கு நல்ல பலனைத் தருவதாக இருக்கிறது.

இதுமட்டுமல்ல; பதிலீடு செய்வதேகூட சமூக ஒழுக்கமுறைகளை மாற்றியமைத்து, புதிய தேவைகளை உருவாக்குகின்றன. உதாரணமாக, கம்பியில்லாச் சாதனத்தை மக்களுக்கு நாம் குறைந்த விலையில் கொடுத்தோமானால், அது, சினிமாவுக்கிருக்கின்ற தேவையைக் குறைத்து, நிலக்கரிக்கிருக்கின்ற தேவையை அதிகப்படுத்துகிறது. காரணம், கம்பியில்லாச் சாதனம் மலிவாகக் கிடைக்கும்போது, இல்லத்திலிருந்தபடியே செய்திகளைக் கேட்க மக்கள் விரும்புகின்றனர். இவ்வாறாக, மதிப்புக்கும் செலவிற்குமுள்ள சமன்பாடு இங்கே ஒரேயடியாகக் கவிழ்க்கப்படுகிறது; கவிழ்க்கப்படுவது நல்லதற்கா அல்லது கெட்டதற்கா என்பதை யாரும் உறுதியாகச் சொல்லமுடியாது. ஆகவே, உற்பத்தியை மாற்றி அமைத்து விலையைச் செலவிற்குச் சமமாக இருக்கவைப்பதன்மூலம், நுகர்வோர்களின் விருப்பங்களை நாம் திருப்தி செய்துவிடமுடியும் என்று நினைப்பதுகூடாது. ஏனெனில், இந்த விருப்பங்களேகூட உற்பத்தியில் ஏற்படும் மாறுதல்களால் பாதிக்கப்படுவனவாக இருக்கின்றன.

நமது விருப்பங்கள் பெரும்பாலும் உற்பத்திமுறையினாலேயே உருவாக்கப்படுகின்றன. ஒரு மனிதனின் பழக்கவழக்கங்களும், செலவுகளும் அவனுக்குத் தரப்படுகின்ற வேலையைப் பொறுத்திருக்கிறது. தாற்காலிக வேலையிலிருக்கின்ற ஒருவன் ஒரு பொருளை மதிப்பிடுவதற்கும், நிரந்தர வேலையிலிருக்கின்ற மற்றொருவன் அப்பொருளை மதிப்பிடுவதற்கும் வேறுபாடு உண்டு. தொழிற்சாலை உழைப்பாளி, சுரங்கத் தொழிலாளி, விவசாயி, பங்குத் தரகன் (stock-broker), மருத்துவன் ஆகிய ஒவ்வொருவருக்கும் ஒரு தனி நோக்கம் உண்டு. அதற்கேற்ப அவர்கள் பொருளை வாங்குகின்றனர். எனவே, உற்பத்திமுறைகளை மாற்றுவதன்மூலம் நம்மால் நுகர்வோர்களின் தேவையையும் மாற்றமுடியும். நல்ல காற்று வசதியும் சுத்தமும் உள்ள தொழிற்சாலைகள் வேண்டும் என்று சொல்லும்போது, இப்படிப்பட்ட கட்டடங்களுக்கு நாம் தேவையை உண்டாக்குகிறோம். அதிக நேரம் வேலைசெய்வதைக் குறைத்துக் கொண்டால், மருத்துவப் பணிகளுக்குள்ள தேவையையோ அல்லது மதுபானத்திற்குள்ள தேவையையோ நம்மால் குறைக்க முடியும்.

தனியார் மதிப்புகளும் சமூக மதிப்புகளும்

அங்காடி மதிப்பீடுகளை நாம் விலைகளுக்கு ஆதாரமாகக் கொள்ளமுடியாது; ஏனெனில், அங்கே காணப்படுகின்ற பணச் செலவுகளும் மதிப்புககளும், சமூகச் செலவுகளையும் மதிப்புகளை யும் நன்கு பிரதிபலிப்பதில்லை. சமூகத்தைப் பின்னணியாகக் கொண்டே வாங்குவதும் விற்பதும் நடைபெறுகின்றன. சமூகத் தைப் பின்னணியாகக்கொண்டு வாங்கவோ அல்லது விற்கவோ படுகின்ற பொருள்களின் மதிப்பைச் சரியாக மதிப்பிடுவது என்பது சற்றுச் சிரமமான வேலையாகும். ஒரு வீட்டைக் கட்டுவதை உதாரணத்திற்கு எடுத்துக்கொள்வோம். அவ்வீட்டிற்காகின்ற செலவு 4,000 பவுன்கள் என்பதாகவும், அவ்வீட்டின் மதிப்பும் 4,000 பவுன்கள் என்பதாகவும் வைத்துக்கொள்வோம். இந்தச் செலவில், அண்டையிலிருப்போர் சகித்துக்கொள்ளவேண்டியிருக் கின்ற சப்தத்தையோ அல்லது போக்குவரத்து நெரிசல் மேலும் அதிகரிப்பதால் பாதசாரிகளுக்கு ஏற்படுகின்ற தொந்தரவையோ அல்லது பக்கத்து வீட்டுக்காரர்களுக்கு ஏற்படுகின்ற அசௌகரியத் தையோ சேர்த்துக்கொள்ளுகின்ருேமா? வீட்டிற்காகும் செலவில், அவ்வீட்டினல் நமது உடல்நிலையிலும், குழந்தைகளின் உடல் நிலையிலும் ஏற்படுகின்ற விளைவுகளைச் (உடல் நலக் குறைவினல் நாம் அவதியுறும்போது நம்மைக் குணப்படுத்த முயலுகின்ற சமூகம், நம்மால் பரவக்கூடிய தொற்றுநோய்களோடும் போராடித் தீரவேண்டியிருக்கிறது. அதோடு, நம்மால் சரிவர வேலைசெய்ய முடியாமலிருந்து, வரிகட்டமுடியாமல் இன்னலுறுகின்ற நேரங் களில், நமது குழந்தைகளுக்காகும் கல்விச் செலவைச் சமூகமே ஏற்றுக்கொள்கிறது) சேர்த்துக்கொள்ளுகின்ருேமா? இவ்வீட்டில் வாழ்வதனல் நமது போக்கிலும், வேலைகளைச் செய்கின்ற முறை யிலும், நண்பர்களோடு உறவாடுகின்ற தன்மையிலும் ஏற்படுகின்ற மாறுதல்களை, வீட்டிற்காகும் செலவில் சேர்த்துக்கொள்ளு கின்ருேமா? நமதுமலர்த்தோட்டத்திலிருந்து மற்றவர்கள் பெறுகின்ற இன்பத்தைச் செலவின் ஓர் அங்கமாகக் கொள்ளுகின்ருேமா? இவைகளில் எதையுமே நாம் சேர்த்துக்கொள்வதில்லை. எனினும், எவ்வாறு செங்கல், சுண்ணும்பு முதலியவைகளுக்காகின்ற செலவு களும், அறைகளின் எண்ணிக்கையும், அவைகளின் நீளமும் அகலமும் வீட்டைக் கட்டுவதற்காகின்ற செலவைப் பாதிப்பன வாக இருக்கின்றனவோ, அதைப்போலவே சமூகத்தைப் பொறுத்த வரை மேலே விவரிக்கப்பட்டவை வீட்டைக் கட்டுவதற்காகின்ற செலவையும், வீட்டின் மதிப்பையும் பாதிப்பனவாக இருக்கின்றன.

இவ்வாருக, இறுதிநிலைப் பயன்பாட்டையும் இறுதிநிலைச் செல வையும் சமமாக இருக்கவைக்கச் செய்கின்ற அளவிற்கு அங்காடி

ஒழுங்குபடுத்திவைக்கப்பட்டிருந்தால்கூட, ஒவ்வொரு பண்டத்தின் உற்பத்தியையும் இலட்சிய உற்பத்தியாக இருக்கச் செய்ய அங்காடியினுல் முடிவதில்லை. ஆகவே, பொதுநலத்திற்கு வழி வகுக்கின்ற மற்றொருவிதப் போட்டியை அங்காடியின் போட்டியோடு நாம் சேர்த்துக்கொள்ளவேண்டி யிருக்கிறது. ஜனநாயக நாடுகளில் இத்தகைய போட்டி வாக்குரிமைப் போட்டியாகத் திகழ்கிறது. சமூகநலக் கண்கொண்டு பார்க்கும்போது, எந்தத் தொழில் மிகவும் பெரிதாக இருக்கிறது, எந்தத் தொழில் மிகவும் சிறிதாக இருக்கிறது என்பதை வாக்காளர்களே தீர்மானிக்க வேண்டியிருக்கிறது.

தனியார் இடுகின்ற மதிப்புகளும் அரசாங்கத் தலையீடும்

வேறொரு வினவையும் நாம் எடுத்துக்கொள்ளவேண்டும். தேவையை இருப்பாக எடுத்துக்கொண்டு, அது திருப்தி செய்யப் படவேண்டியதா அல்லது இல்லையா என்பதை முதலில் தீர்மானிக்காது, எடுத்தவுடனேயே அதைத் திருப்திசெய்துவிடுவது என்பது சரியான செலவா? மருந்துகளைப் பொறுத்தவரை, ஓர் இலட்சிய உற்பத்தி என்பது உண்மையில் கிடையாது. ஆனால், தவருன அறிவுரை காரணமாகவோ அல்லது அறியாமையின் காரணமாகவோ நூற்றுக்கு மேற்பட்ட பண்டங்களை மக்கள் வாங்கி வருகின்றனரே, அதைப்பற்றி நாம் என்ன சொல்வது? பேடன்ட் (patent) மருந்துகளையோ அல்லது பெட்ரோலையோ அல்லது மின்சாரக் கருவிகளையோ ஒருவன் வாங்கும்போது, தன் நலத்திற்கேற்றவைகளைத்தான் அவன் வாங்குகிருன் என்று நாம் கொள்வதா? இதைவிட முக்கியமான தென்னவென்ருல், பாலுக்கோ அல்லது இசை நாடகத்திற்கோ அல்லது கல்விக்கோ அவன் இடுகின்ற மதிப்பை வைத்துத்தான் அவைகளின் உற்பத்தி நிர்ணயிக்கப்படவேண்டுமா? அரசாங்கம், தன் முயற்சியால் நுகர்வோனை விவேகத்தின் பாதைக்கும் ஒழுங்கு முறைக்கும் கொண்டுவர முயலுவதைவிட, அவன் போக்கிலேயே அவனை விட்டு, அவன் தவறுகளை அவனே உணரச் செய்வதே சாலச் சிறந்தது. ஆனுல், தனி நபர் மதிப்பீடுகளைத் தவருன தென்ருே, குறைகள் நிறைந்ததென்ருே கருதி, அரசாங்கமே விலைகளை நிர்ணயிக்க முனைகின்ற நேரங்களும் ஏற்படுவதுண்டு. இதைப்போன்ற நேரங்களில், எப் பண்டங்களை நுகர்வோர்கள் மிகுதியாக வாங்க விரும்புகின்றனரோ, அப் பண்டங்களை அரசாங்கம் குறைவாக அவர்களுக்குத் தருகிறது. தூய போட்டியால் கொடுக்கமுடிகின்ற அளவிற்கதிகமான அளவுகளில் வேறு சில பண்டங்களை அரசாங்கம் தருகிறது. தொழில்நுட்ப வல்லுநர்களெல்லாம் ஒருமித்து ஒரு பண்டத்தைப் புகழ்ந்தும் மற்றொரு பண்டத்தை

இகழ்ந்தும் பேசுவார்களேயானால், அரசாங்கம் அவர்களின் கூற்றை ஏற்றுக்கொண்டு தனிப்பட்ட நுகர்வோர்களின் கருத்தை உதாசீனப்படுத்திவிடுகிறது. முதல் வகைப் பண்டத்தின் நுகர்ச்சியை ஆதரிப்பதும் அல்லது அதன் நுகர்ச்சியைக் கட்டாயமாக்குவதும், இரண்டாவது வகைப் பண்டத்தின் நுகர்ச்சியைத் தடுப்பதும் அல்லது நிறுத்துவதும் அரசாங்கத்திற்கு நியாயமானதாகப் படுகிறது. ஆனால், அரசாங்கம் எதை அறிய விரும்புகிறதோ அதைப்பற்றி மக்களிடையே பல்வேறான கருத்துகள் நிலவுகின்றன என்றால் அல்லது பல முக்கிய ஒழுக்கப் பிரச்சினைகள் அதோடு தொடர்புடையனவாக இருக்கின்றன என்றால், அரசாங்கம் அநாவசியமாக தனிப்பட்ட நுகர்வோரின் தேர்வு உரிமையில் தலையிட்டு அவர்கள்மீது எந்தவிதப் பொருளையும் சுமத்தக்கூடாது. பதப்படுத்தப்படாத திராட்சை ரசத்தைப் பருகுவதற்குப் போடப்படும் தடை, பீரைப் (Beer) பருகுவதற்குப் போடப்படும் தடையிலிருந்து மாறுபட்டதாகும்.

இதோடு பிரச்சினை முடிந்துவிடுவதாக இல்லை. பாலின் விற்பனையை அதிகரிக்க வேண்டும், அபின் விற்பனையைத் தடை செய்ய வேண்டும் என்று விரும்புகின்ற அரசாங்கம், இவ்விரண்டு பொருள்களின் விலைகளை மாற்றுவதோடு மட்டும் இருந்துவிடுவதில்லை. விலைத்திட்டம் முழுவதும் அரசாங்கத்தின் சுவடுகள் காணக்கிடக்கின்றன. நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ விலைகளில் மாறுதல் ஏற்படுத்த அரசாங்கம் முயலுகிறது. விலைகளில் மாறுதல் ஏற்படுத்த வேண்டும் என்ற நோக்கத்தில் அது ஓரிடத்தில் வரியைப் போடுகிறது; மற்றோரிடத்தில் உதவிக் கொடை அளிக்கிறது; ஓரிடத்தில் சில வசதிகளைச் செய்துகொடுக்கிறது; மற்றோரிடத்தில் அவற்றைச் செய்துதர மறுக்கிறது. சுலபமாக இருக்கிறது என்பதற்காக ஒருசில வேளைகளில் அது விலைகளை மாற்றுகிறது; கால்பந்து விளையாட்டில் ஈடுபாடு உள்ளவன்மீது வரிபோடுவதைவிடப் புகைப்பிடிப்பவன்மீது வரிபோடுவது சுலபமாக இருக்கிறது. எனவே, புகையிலையின் விலை ஏறுகிறது. ஒருசில வேளைகளில், விலைகளை மாற்றுவதன்மூலம், ஒரு குறிப்பிட்ட தொழிலைப் பற்றிய தன் கொள்கையை அரசாங்கம் வெளியிடுகிறது; உதாரணமாக, விவசாயத்தை ஊக்குவிக்க வேண்டும் என்பதற்காக அரசாங்கம் அதன் விலையில் மாறுதல் ஏற்படுத்த முன்வரலாம். ஆனால், விலையில் மாறுதல் செய்யவேண்டும் என்று அரசாங்கத்தைத் தூண்டுவது அதன் பொதுப் பொருளாதாரக் கொள்கை (general economic policy) யாகும். சமூகத்தில் சமத்துவம் ஏற்படுத்த வேண்டும் என்ற நோக்கத்தில் உணவுப் பொருள்களைக் குறைந்த விலையிலும், வீடுகளைக் குறைந்த வாடகையிலும்

ஏழை மக்களுக்கு அரசாங்கம் கொடுத்துதவலாம். வேலை நிறைவு (full employment) ஏற்படுத்த வேண்டும் என்பதற்காக, வட்டி விகிதங்களைக் கட்டுப்படுத்தலாம். பாதக வாணிகச் செலுத்துநிலையைப் (adverse balance of payments) போக்கவேண்டும் என்பதற்காக, இறக்குமதி செய்யப்படும் பொருள்களை அரசாங்கம் குறைக்க முயலலாம். ஆகவே, குறிப்பிட்ட பண்டங்கள் அல்லது பணிகளைப் பற்றிய தனிப்பட்ட நுகர்வோர்களின் மதிப்பீடுகளைப் புறக்கணிக்க வேண்டும் என்பதற்காக அரசாங்கம் விலைகளில் தலையிடுவதில்லை; அதன் நோக்கம் பல நல்ல கொள்கைகளை நிறைவேற்றவேண்டும் என்பதேயாகும். இவ்வாறு தலையிடுவது எந்த அளவிற்குச் சிறந்ததாக இருக்கிறது என்பது அரசாங்கத்தின் குறிக்கோள்களையும் கொள்கைகளையும் ஆராயும்போதுதான் நன்கு புரியும். இவைகளோடு தொடர்புடைய பிரச்சினைகளை ஆறும் பகுதியில் ஆராய்வோம்.